# REVUE DES TABACS

PUBLICATION INDÉPENDANTE DEPUIS 1925
**L'ACTUALITÉ DES PROFESSIONNELS DU TABAC**
N° 679 - NOVEMBRE 2019 - 7 €

**TABAC**
**BILAN 2018 DES DOUANES**
LE TRAFIC DE FOURMIS EXPLOSE

**VAPOTAGE**
**FABRICANTS**
NEUF PURE PLAYERS EXPOSENT LEURS NOUVEAUTÉS

**ALCI DEBIEUVRE**
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE STG FRANCE

## « CAFÉ CRÈME DEVIENT SIGNATURE »

AU CŒUR DES VILLES

AGENCEUR INTERNATIONAL

PAOLO CAPPA ET SASKIA RUTSCHKOWSKI, DIRECTEURS GÉNÉRAUX DE TEKNA DESIGN

# « L'investissement est entièrement remboursé par la hausse des ventes »

DEPUIS PLUS DE TRENTE ANS, TEKNA DESIGN CRÉE ET RÉNOVE DES DÉBITS DE TABAC ET TABAC-PRESSE EN FRANCE ET EN EUROPE. L'AGENCEUR ITALIEN FAIT LE POINT, DEPUIS L'ARRIVÉE DU FONDS DE TRANSFORMATION, QUI PERMET EN FRANCE DE SE FAIRE REMBOURSER UNE PARTIE DE SES TRAVAUX DE RÉNOVATION.

PAR YVES LE CORRE

**Quelle est la particularité de l'offre Tekna Design par rapport à ses concurrents ?**

**Paolo Cappa et Saskia Rutschkowski :** Tekna Design est une société dotée de plus de trente-cinq années d'expérience uniquement dans le secteur tabac-presse, dont nous sommes le leader européen. Nous travaillons aussi bien avec l'Italie, la France, la Suisse, l'Allemagne, l'Autriche, la Grèce, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, qu'avec les îles Canaries.

Nous avons un catalogue de produits professionnels conçus pour répondre aux besoins des débits de tabac de toute l'Europe, en adaptant nos propositions aux besoins différents de chaque marché ou type de client : souvent, les expériences acquises dans d'autres pays sont également d'une grande aide pour les débits de tabac de l'Hexagone. Dans nos propositions, le buraliste français peut trouver le professionnalisme, les matériaux qualitatifs, etc., afin de donner une image moderne et tendance, avec une qualité : 100 % *made in Italy*.

**Une particularité que pourraient avoir les bureaux de tabac français par rapport au reste de l'Europe ?**

Le buraliste français est un client très professionnel et attentif à une exploitation efficace de son espace commercial, plus qu'à l'esthétique, la qualité de son ambiance de travail ou à la présentation et l'image de son point de vente. Il y a néanmoins toujours plus de buralistes français pour se rendre compte du fait qu'il serait bien de se moderniser pour être à jour. La spécialisation et la personnalisation, tant en termes de produits proposés que d'ameublement de l'espace, feront, pourtant, de plus en plus la différence à l'avenir, en particulier dans les secteurs de niche comme le tabac.

**Quels ont été les effets du fonds de transformation sur votre activité ?**

Après l'arrivée du fonds de transformation en France, Tekna Design a reçu plus de demandes de rénovations complètes des points de vente, soit environ 30 % de plus que les années précédentes. Notre production compte un magasin concerné par les aménagements spéciaux par semaine. La seule problématique que nous rencontrons avec ce système tient à l'accès au fond de transformation : la bureaucratie qui se révèle trop longue et lente, causant des retards dans les projets.

**Que peut apporter un investissement dans un réaménagement d'espace en termes de chiffre d'affaires ?**

Tekna Design travaille pour le secteur tabac-presse dans toute l'Europe. Dans notre expérience, nous constatons que nos clients observent une augmentation de 25 % à 40 % en termes de retour sur investissement, après travaux et ce, en moyenne, en seulement quatre

Le présentoir Inno de la nouvelle gamme Tekna permet d'intégrer, selon les besoins, de nouvelles tablettes, afin de présenter de nouvelles gammes de produits.

## TABAC-LOTO PORTEUSE D'EAU, À CALVI (CORSE), LE *MADE IN ITALY* : AVANT ET APRÈS

**« NOS CLIENTS OBSERVENT UNE AUGMENTATION DE 25 % À 40 % EN TERMES DE RETOUR SUR INVESTISSEMENT, APRÈS LEURS TRAVAUX »**

ou cinq ans. Ainsi, l'investissement est entièrement remboursé par l'augmentation des ventes en quelques années.

**Sur quels aspects travaillez-vous en priorité sur ce type d'espaces buralistes ?**

Nous identifions, par exemple, les objectifs que le client veut atteindre avec une modernisation, sur quels produits il faut axer la démarche de rénovation pour faciliter l'exposition optimale, mais aussi la façon d'adapter le parcours des clients au flux dans le point de vente. Tout cela joue un rôle important dans la démarche. L'un des points principaux tient à la présentation, l'éclairage et la circulation vers les produits de diversification. Il faut également rechercher ces produits qui n'appartiennent pas forcément au monde du tabac, mais sur lesquels nous devons aussi nous concentrer pour personnaliser son offre. L'indépendance du buraliste lui confère l'avantage de ne pas avoir à être similaire à un autre débit et d'avoir la possibilité de faire évoluer son commerce comme il l'entend, ce que ne peuvent se permettre les magasins franchisés.

**Comment travaillez-vous une fois le contact pris avec le buraliste ?**

La première étape pour Tekna Design consiste à comprendre et à bien analyser le type et la quantité des produits à valoriser, en particulier les produits de diversification. Ensuite, il est important d'analyser les mouvements et les flux dans le point de vente pour garantir aux clients, comme aux opérateurs, d'avoir des espaces de travail optimisés et un meilleur accès aux produits et services, en général. La dernière étape, enfin, consiste à évaluer les aspects esthétiques et chromatiques. Souvent, nous remarquons des erreurs graves sur ces points, principalement quand les rénovations ont été effectuées par des sociétés ou artisans qui ne sont pas spécialisés dans le secteur tabac. Un bureau de tabac, à la différence des autres activités commerciales, est une petite machine où tout doit fonctionner à la perfection et en harmonie. Les clients des buralistes peuvent être des centaines, parfois des milliers par jour. Il est donc essentiel de travailler au plus vite sur les flux et sur la disposition des produits. ●

**L'ESSENTIEL**

### Tekna Design

**CRÉATION :** 2013 (et plus de trente-cinq ans d'expérience précédente dans le secteur)
**BURALISTES ÉQUIPÉS :** environ 40 000 au moins partiellement (displays, linéaires etc.) et des centaines en rénovation totale en Italie, France, Suisse, Espagne, etc.
**SIÈGE :** à Alexandrie (dans le Piémont italien)
**SITES EN FRANCE :** oui
**BUREAUX COMMERCIAUX INTERNATIONAUX :** 3
**CONTACT :** france@teknadesign.it ; www.teknadesign.it/fr