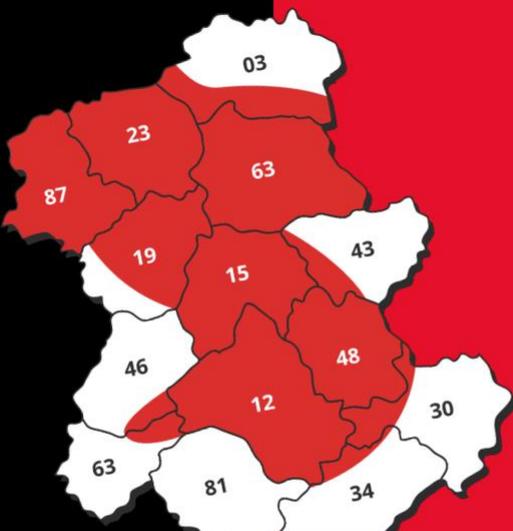


Banquiz

Jérôme Fourest - ex-directeur général de Comtesse du Barry reprend **Banquiz** (Primogel)



Après 7 années passées à la tête de l'enseigne Comtesse du Barry, au sein du Groupe Maïsadour, Jérôme Fourest poursuit son parcours d'entrepreneur avec une nouvelle aventure : la reprise de l'entreprise **Banquiz (Primogel)** pour déployer un nouveau modèle de distribution de produits alimentaires surgelés et d'épicerie à domicile.



Fondée en 2004 par Patrick SAUREL et Jean-Pierre Lavergne, **BANQUIZ est un acteur régional spécialisé de la distribution des produits alimentaires surgelés à domicile**. Cette société - dont le siège social est installé à quelques kilomètres de Rodez - a su conquérir des parts de marché sur un territoire majoritairement rural du **Grand Massif Central** qui s'étend de Calmont (12), jusqu'à la Haute-Vienne et Clermont Ferrand. BANQUIZ a connu une phase de croissance de sa création jusqu'en 2012, puis a maintenu une activité régulière jusqu'en 2019, avant de connaître une **croissance importante pendant la crise du COVID-19**.

Sa méthode de commercialisation est un modèle spécifique dans la distribution de produits surgelés : BANQUIZ développe la distribution à domicile, selon le **modèle du « camion magasin »**. Dans ce modèle, le vendeur conseil part faire sa tournée avec un camion rempli d'un **stock optimisé de 450 références** et visite une cinquantaine de clients selon un planning connu de ces derniers, qui achètent en direct sans obligation ou minimum d'achat. Un modèle peu connu du grand public que des épiciers itinérants, boulangers ou bouchers ont utilisé pendant longtemps.

Et qui revient sur le devant de la scène !

Diplômé d'HEC et **passionné par la gastronomie et l'entrepreneuriat** depuis le début de sa carrière, Jérôme FOUREST débute aux côtés des **fondateurs d'une jeune start-up qui a décidé de « remettre les français aux fourneaux »** : L'ATELIER DES CHEFS. Il accompagne pendant 6 ans, la très forte croissance de ce concept à succès qui crée le marché des cours de cuisine.

De 2011 à 2013, il prend ensuite les rênes de **LA MAISON DU WHISKY**, aux côtés de son fondateur pour une nouvelle fois, **accompagner l'hyper-croissance de l'entreprise**, structurer ses fonctions supports et créer un modèle de pricing adapté aux différents canaux de distribution et aux 4000 produits référencés **qui contribue aux succès du modèle**. Ce modèle de pricing a ensuite été l'une des **clés de voûte du redressement de COMTESSE DU BARRY**, marque du groupe coopératif MAÏSADOUR que Jérôme FOUREST a ensuite piloté, de 2013 à 2020.



Ces **15 années d'expériences** au sein de Directions générales d'entreprises agro-alimentaires viennent valider l'appétence de Jérôme pour les sujets d'intrapreneuriat. Chacune d'elles conjugue des questions de marque, de qualité des produits, de création de valeur et de diversification des canaux de distribution vers des modèles toujours mieux adaptés aux attentes des consommateurs : **ces fondamentaux font aujourd'hui partie des enjeux clés de la nouvelle aventure BANQUIZ.**

En investissant dans cette entreprise, Jérôme FOUREST se donne pour ambition de **pérenniser l'activité de BANQUIZ et de la développer fortement** en s'appuyant sur la robustesse du modèle existant et une nouvelle équipe spécialisée. Pour atteindre ces objectifs, **3 axes majeurs ont été définis :**

- **La croissance du chiffre d'affaires par camion** en s'appuyant sur le CRM, une offre additionnelle locale et éco responsable et le recrutement de nouveaux clients,
- **Le développement de nouvelles tournées** pour la conquête de nouvelles zones d'échalandise principalement en Occitanie et dans le Massif Central,

- **La création d'un nouveau concept de camion magasin**, encore plus adapté aux attentes du consommateur

Pour se faire, il compte faire appel aux PME agro-alimentaires du Sud Ouest pour **développer une gamme adaptée de surgelés et épicerie locale**. A ce jour, la recherche de partenaires est toujours en cours. Un autre enjeu sera de faire **découvrir le métier de vendeur conseil à domicile**, pour lesquels la qualité du relationnel, l'énergie et l'attrait pour le lien social constituent les clés du succès. Des recrutements sont à prévoir dans les régions où Banquiz souhaite se développer.

Qui sommes-nous

Banquiz, le service de proximité by Primogel, met au service de ses clients le meilleur du surgelé. Banquiz, c'est une large gamme de produits, de nouveautés et d'offres exceptionnelles tout au long de l'année pour vous permettre d'éveiller vos papilles et cela sans vous priver ! En plus d'être bon, Banquiz ce sont des prix attractifs et des produits disponibles immédiatement en réalisant vos commandes directement sur notre site ou sur la place du marché !

Au plus proche de vous

Nous mettons à l'honneur la proximité et l'accessibilité pour nos clients, ainsi toutes nos livraisons sont gratuites et sans minimum d'achat. C'est pourquoi nous livrons sur un large secteur grâce à notre flot de 31 camions allant de l'Aveyron, la Lozère, l'Hérault, le Gard, le Puy-de-Dôme, le Cantal, le Tarn, le Tarn et Garonne, le Lot, la Corrèze, la Creuse à la Vienne, l'Allier ou encore la Haute-Loire. Banquiz s'engage à vos côtés et vous propose un passage chez vous toutes les 4 semaines.