

# Grupo Infrico®

N° 5 AVR 2022

JOURNÉE  
de FORMATION

#INFRICO ACADEMY

ACTUALITÉ

RÉUNION ANNUELLE DES

DÉLÉGUÉS

INTERVIEW

AZIZ  
BOUHARTAN  
INFRICO EN AFRIQUE

PANNEAU

Semi-Industriel

PRODUIT



[www.infrico.com](http://www.infrico.com)

ART ET DESIGN

NOUVEAU CATALOGUE

**Infrico 2022**





NOUVEAU CATALOGUE INFRICO

2022

# Design et Art

Nouveau catalogue Infrico 2022: le design et l'art s'unissent dans un même cadre pour proposer les produits de façon claire et intuitive.

**L**e catalogue Infrico offre dans cette nouvelle édition 2022 un **design renouvelé et une manière simple et intuitive d'accéder à toutes les nouveautés de l'entreprise**. Le catalogue de cette année est maintenant disponible pour ceux qui souhaitent connaître et découvrir les nouveaux produits de l'entreprise et les produits technologiques les plus avancés du secteur.

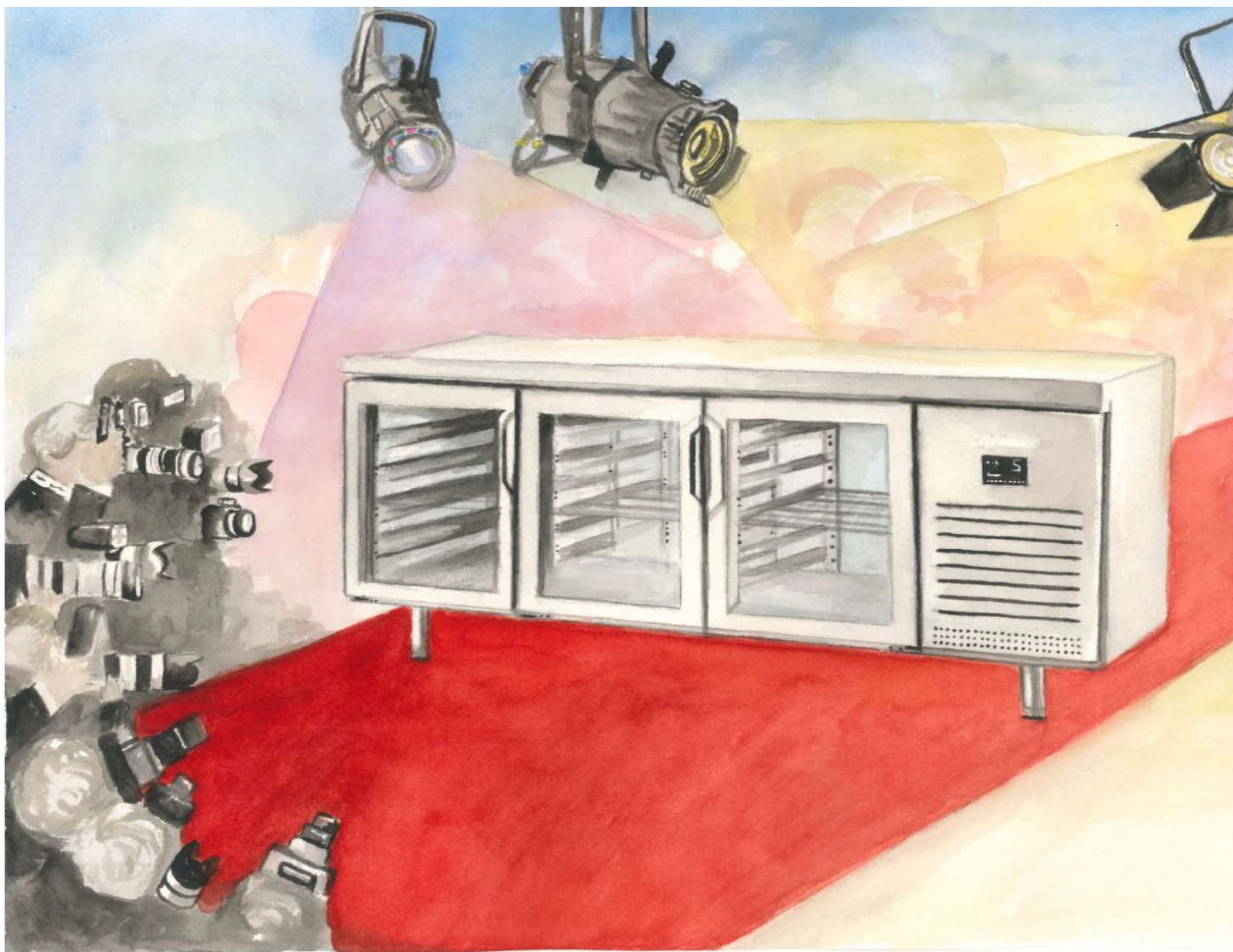
Le nouveau catalogue **offre un design conçu pour mettre davantage en valeur le produit et ses caractéristiques**. De cette façon, les clients et toutes les personnes intéressées par les produits peuvent s'informer rapidement de leurs principales caractéristiques et avantages. Dans ce sens, les tableaux de données ont été améliorés afin d'accélérer la compréhension, la lecture et l'interprétation des produits Infrico.

**Ce catalogue associe l'art et le design pour gagner en notoriété en même temps que l'innovation technologique, pilier fondamental de la croissance du groupe Infrico.** Le design épuré, clair et intuitif joue un rôle décisif dans le nouveau catalogue, mais les produits innovants, de haute qualité et performance qui y sont exposés le sont bien plus.

Design, efficacité et qualité sont au cœur du catalogue 2022 Infrico. Les unités de réfrigération commerciale Infrico les plus remarquables de

ce lancement sont, la vitrine de réfrigération et congélation Minimarket ; le Restyling de la gamme Infricool ; la nouvelle vitrine fermée VC avec un système d'ouverture foliaire innovant; le Restyling de la gamme Blast Chiller ; les nouvelles vitrines tour VEX pour viande et sa version chaude.

La nouvelle gamme de vitrines VEE Expérience for Eat (réservée pour la présentation de tous types d'aliments précuits réfrigérés sans emballage et pour produits chauds) ; et la nouvelle vitrine Coral pour les glaciers.



**P**armi les autres points forts, les produits tels que les nouveaux îlots de congélation fermés, la nouvelle murale réfrigérée ouverte avec visière en retrait pour faciliter l'accès ergonomique aux produits, et les nouveaux modèles de vitrines de viande et charcuterie Barcelona et Madrid. La création et l'innovation de produits dont le seul but est d'améliorer les normes de qualité et l'expérience du client sont la marque de fabrique d'Infrico

**Dans ce nouveau catalogue 2022, vous trouverez non seulement les nouveaux produits de la société, mais aussi tous les produits renouvelés et améliorés.** Au-delà du design et de la facilité d'accès à l'information, un autre des principaux

concepts de cette édition est l'aspect pratique. En bref, ni son contenu ni son nouveau design et sa polyvalence ne vous laisseront indifférent.

Enfin, il convient de noter que le groupe Infrico dans son ensemble est une organisation qui évolue et se renouvelle constamment. Conscient des tendances de l'industrie, société est, par conséquent, adaptée à la transformation dans tous les domaines.

La numérisation revêt une importance particulière pour le développement du groupe et, dans ce contexte, une petite partie de la croissance dans ce domaine sont les vidéos produites en interne disponible sur les différents canaux de l'entreprise, à la fois pour présenter les nouveaux produits et pour aider les clients avec des questions liées aux produits.





# Panneau SEMI-INDUSTRIEL

“Impafri renforce sa position sur le marché  
des panneaux semi-industriels”



**L**e panneau de réfrigération discontinu de haute **qualité est conçu pour les installations qui exigent une finition sanitaire supérieure.** Il est doté d'un système d'assemblage et de fixation à rainure et languette avec notre système unique Clipart, qui garantit un assemblage rapide solide et étanche sans composants métallique susceptibles de rouiller, ce qui peut faciliter le démontage et la réutilisation du matériau.

L'avantage de la production par lots est que les panneaux quittent l'usine entièrement finis, sans arêtes vives sur les feuilles, avec des évidements de tête et de plancher réalisés. De cette façon, le montage sur site est beaucoup plus rapide car il y a moins de découpe et de manipulation du panneau, et l'étanchéité ainsi que l'isolation sont améliorées au niveau de ces joints.

Ce mode de fabrication favorise également la qualité du panneau lui-même, car il est possible d'obtenir une densité plus élevée ( $43-45 \text{ kg/m}^3$ ) que si l'injection était continue ; cela se traduit par une meilleure isolation thermique qui est sa principale fonction.



La production discontinue permet également une plus grande flexibilité en termes de délais de livraison pour différentes épaisseurs. Ceci est important lorsqu'il est nécessaire de remplacer un panneau qui a été endommagé lors du montage sur le site.

En outre, ces panneaux disposent d'un certificat de classement au feu. Notre département qualité a testé les nouveaux panneaux PMI-400E dans le laboratoire de Réaction au Feu de l'AFITILICOF (Centre d'Essais et de Recherches sur le Feu de Tolède), obtenant la plus haute classification possible pour un PUR, un Bs2d0, pour tous les panneaux frigorifiques entre 80 et 150mm d'épaisseur.

# Formation

## #INFRICO



### Le groupe Infrico s'engage à former ses clients

**A**u sein du groupe Infrico, nous sommes conscients de la nécessité d'être en formation continue afin de progresser main dans la main avec nos clients. **C'est pour cela que nous avons commencé à organiser différents cours de formation dans toute l'Espagne.**

La première formation a eu lieu dans nos bureaux à Barcelone, nous en avons également organisées à Saragosse, aux Îles Canaries et à Bilbao. Nous prévoyons d'être présents prochainement dans d'autres villes afin d'enseigner à nos clients la nouvelle technologie Infrico.

Ces journées sont très productives tant par la formation que par les relations qui se créent entre les différents participants. La formation porte sur le service après-vente ainsi que sur Infrico by You, son fonctionnement, ses avantages, etc. Chez Infrico, nous sommes conscients que nous devons

tous nous améliorer ensemble chaque jour, c'est pourquoi nous pensons qu'il est important d'avoir ce type de formation.

Le fait d'être en contact avec des clients et des experts dans le secteur est très enrichissant tant pour le fonctionnement de notre entreprise que pour nos clients et fournisseurs. C'est pour nous un pari de valeur.

Le service après-vente (SAV) d'Infrico se consacre au conseil, au service, à la réparation et à la livraison de pièces de détachées au service du client.

Nous vous présentons également la nouvelle Plateforme by You, intuitive, innovante et dotée des dernières technologies pour pouvoir résoudre tout incident dans les plus brefs délais. Il est donc important que nos clients connaissent parfaitement cette plateforme.

*Nous espérons que nous pourrons bientôt ajouter d'autres villes à visiter afin de continuer d'agrandir l'équipe.*



Être en contact avec d'autres clients et des personnes qui connaissent bien le secteur est très enrichissant pour le fonctionnement de notre entreprise ainsi que pour nos clients et fournisseurs.



# Réunion

## ANNUELLE DES DÉLÉGUÉS

Infrico accueille la réunion annuelle des délégués nationaux et internationaux

---

Infrico a connu un rythme constant de développement et d'évolution depuis sa naissance, il y a plus de 35 ans, jusqu'à aujourd'hui. Au cours de cette période, l'expansion nationale et internationale a joué un rôle décisif dans la croissance de l'entreprise qui, grâce à son réseau de délégués, a pu se développer dans toute l'Espagne et au-delà.

L'assouplissement des restrictions dû à l'amélioration de la situation pandémique a permis de tenir la réunion des délégués nationaux et internationaux en personne à Lucena, où se trouve le siège de l'organisation.

Les délégués d'Infrico du monde entier se sont réunis récemment pour réaliser différentes sessions de formation, réunions et séances de travail afin d'établir des liens entre les personnes présentes et de prendre conscience du fonctionnement ainsi que de l'évolution de l'entreprise dans chaque territoire.



Ces réunions annuelles avec les délégués servent à favoriser l'innovation et la créativité en maintenant le flux d'informations et, par conséquent, à obtenir un avantage concurrentiel. Outre le fait de partager des expériences, de voir ce qui est nouveau et de recevoir une formation sur différents sujets, elles sont également utiles pour améliorer la productivité et les performances, ainsi que les progrès vers une mission ou un objectif.

L'un des temps forts de la conférence a été la présentation du nouveau showroom Infrico, un nouvel espace où l'on peut voir in situ des produits tels que des vitrines, des armoires et des tables de réfrigération et de congélation, entre autres.

Les délégués nationaux et internationaux ont pu découvrir les différents environnements d'exposition créés, tels que la cuisine d'un restaurant, une pâtisserie, une boulangerie, un buffet d'hôtel et même un laboratoire, afin de ne rien manquer des détails de nos produits.

Cet espace permettra aux clients intéressés par les différents meubles de réfrigération Infrico de voir de plus près pourquoi nos produits sont à la pointe de la technologie et de l'éco-conception.

Lors de la réunion annuelle qui s'est tenue chez Infrico, les délégués ont également eu droit à une visite approfondie des installations et des usines d'Infrico, ainsi que de celles des autres sociétés du groupe comme Impafri, Infrico Supermarket et Infrico Medicare. Les délégués nationaux et internationaux ont été agréablement surpris par la croissance globale de l'organisation.

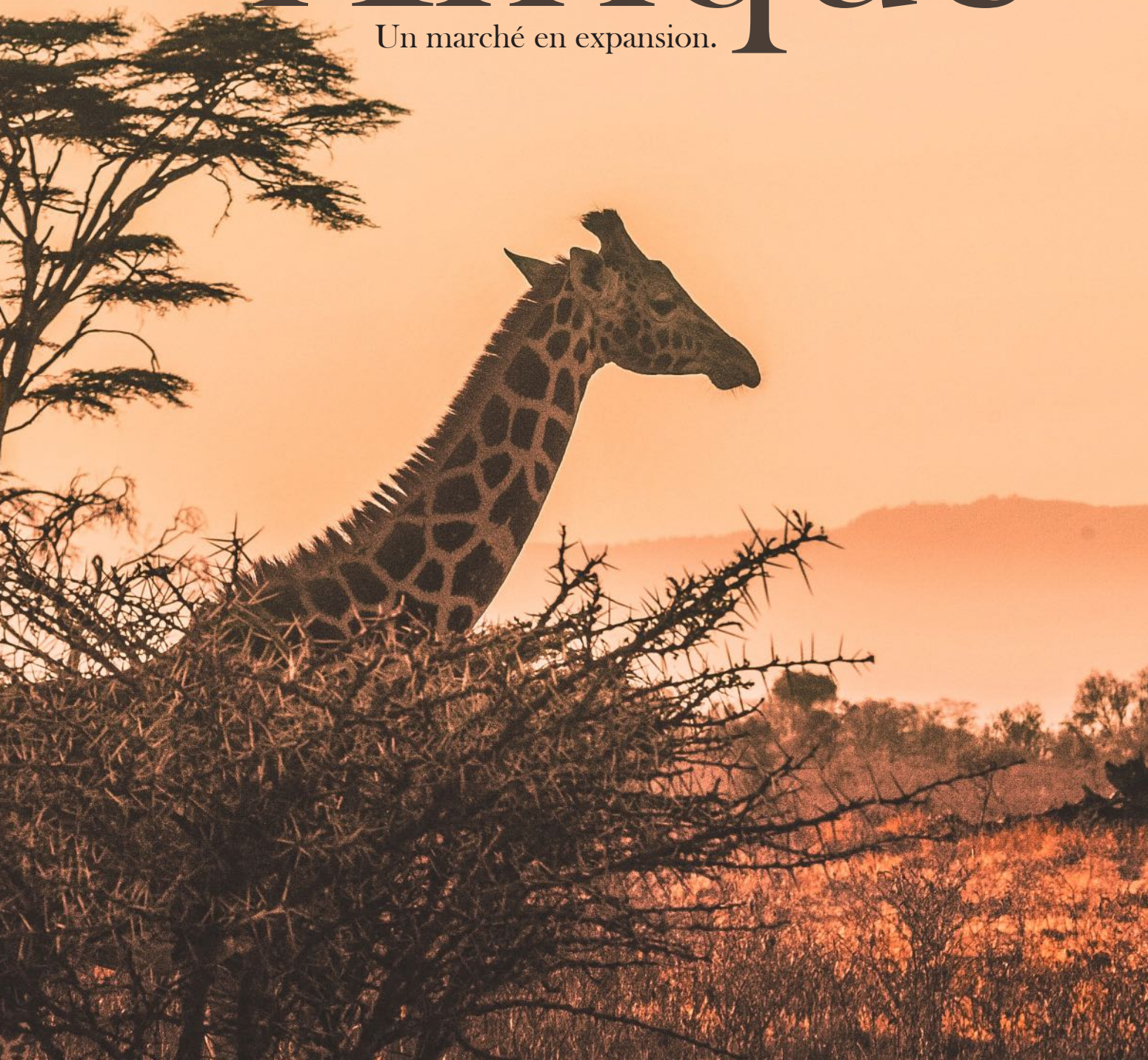
Avec des clients dans le monde entier et des leaders sur le marché national, l'entreprise, qui est dans un processus continu de croissance et d'expansion, compte actuellement plus de 700 employés avec 13 succursales en Espagne et 16 à l'étranger. Ces derniers soulignent la portée mondiale de l'organisation et sa présence sur tous les continents.



PAYS ÉMERGENTS

# Infrico en Afrique

Un marché en expansion.



INTERVIEW DE:



*Aziz  
Bouhartan*

Directeur des exportations en Afrique  
et en Arabie Saoudite

---



1

**Quels sont les principaux marchés africains pour Infrico et comment et comment la délégation a-t-elle évolué depuis sa création ?**

- Infrico Maroc a été créé en 2009 avec l'objectif de développer le marché marocain. Cet objectif a été atteint dès les premiers années. Dans ce sens, l'ambition est allée plus loin et le Groupe Infrico s'est fixé un nouvel objectif de développement du marché africain. Nous avons commencé par les marchés d'Afrique du Nord avec beaucoup d'ambition, mais cette ambition a été stoppée par les révolutions dans ce territoire. De là, la stratégie s'est orientée d'abord vers l'Afrique de l'Ouest, puis vers l'Afrique de l'Est, et enfin vers l'Île Maurice et Madagascar. Le dernier pays à être géré depuis le Maroc est l'Arabie Saoudite, qui connaît une forte croissance.

2

**Selon vous, quels sont les marchés ou pays émergents qui offrent le plus d'opportunités commerciales ?**

- Selon les spécifications de nos produits, il s'agit des pays à vocation touristique et à fort développement urbain tels que le Maroc, la Tunisie, l'Égypte, l'Île Maurice, le Kenya, le Sénégal et la Côte d'Ivoire

3

**Quelles sont les différences entre le client africain, le client européens ou le client moyen-oriental ?**

- En Afrique, il existe un canal de distribution vertical contrôlé par quelques entreprises et avec un mélange de marques exclusives pour le même distributeur, qui dans la plupart des cas est la référence sur le marché et offre parfois un service technique pour le canal de clients directs.



# 4

**Quelle est la valeur des distributeurs locaux dans la chaîne de commercialisation et d'après-vente d'Infrico ?**

- Dans les pays africains, le distributeur est le moteur important et unique de la commercialisation et de l'après-vente.

# 5

**Que propose Infrico au marché africain ?**

- Fort de l'expérience acquise sur les marchés européens, Infrico offre au marché émergent la même qualité de produits et les mêmes nouvelles tendances que l'on trouve dans les franchises, les chaînes d'hôtels et de supermarchés du monde entier.

# 6

**Dans le contexte actuel marqué par la pandémie, la hausse des matières premières et de l'énergie, quel horizon envisagez-vous pour le marché africain ?**

- Le marché africain est davantage axé sur les prix, et la hausse actuelle des matières premières pousse certains de nos clients à se tourner vers des fournisseurs proposant des équipements de moindre qualité.

# 7

**Quels sont les obstacles à l'entrée sur le marché en Afrique ?**

- En Afrique, il n'y a pas de marché commun comme en Europe. Il est vrai qu'il existe des zones économiques communes, mais avec des barrières tarifaires différentes allant jusqu'à 40% de la valeur des marchandises. Il existe également des barrières non tarifaires, telles que la certification propre à chaque pays pour l'entrée de marchandises entre pays d'une même zone. À cela s'ajoutent les problèmes logistiques des pays enclavés.





# Grupo Infrico®



PARTICIPENT



LES DELEGATIONS



[www.infrico.com](http://www.infrico.com)

EDITION BABAIT TECHNOLOGY SL  
babait@correo.babait.com