

# LE CLIENT PRESSÉ EST ROI; PESCE SPRL RESPECTE SON PALAIS...



**A**mour et passion pour l'art culinaire ont incité Yves Pesce, dirigeant de la société à l'enseigne de son patronyme à orienter une partie de ses activités vers la fabrication de plats cuisinés. Distributeur de produits frais alimentaires auprès des grossistes et détaillants,

il devait, pour réaliser ce nouveau projet, découvrir d'autres horizons... La fameuse "pasta" était tout à fait indiquée pour concrétiser son aspiration qui aboutirait à la réalisation d'un atelier de fabrication répondant aux normes de la CEE. Le premier pas était fait !...



▲ Les locaux, bien conçus, sont d'une propreté éclatante; un équipement semi-industriel assure un bon rendement.

## La préparation des petits plats : tout un art !

Un savant mélange d'ingrédients judicieusement dosés, une délicate alliance d'herbes venant relever une sauce sans en masquer les arômes... tels sont les secrets de la savoureuse cuisine dont Yves Pesce est le maître artisan.

Les fins gourmets retrouveront dans ses plats les saveurs italiennes mais aussi d'autres "traditionnelles" grâce à des préparations telles que : tourtes, poivron farci, chou farci ou encore des "spécialités" dont ils se délecteront, comme la tourte au pintadeau et foie gras, la tourte au saumon, les chaussons farcis...

Yves Pesce concocte avec maestria des recettes saisonnières, des recettes festives, bref, une carte qui titillera les papilles tout au long de l'année...

Le consommateur est roi, bien entendu... mais c'est un roi qui est perçu non pas comme une contrainte mais comme un facteur de réussite. En dégustant et appréciant les plats, en marquant sa satisfaction pour l'aspect pratique des plats qui se réchauffent en un tour de main, et qui sont, en

outre, dotés d'une étiquette l'informant sur toutes les caractéristiques du produit choisi, le client conforte Yves Pesce dans son sentiment de réussite et le pousse à se surpasser.

Allier rapidité et "bonne table" reste un défi que l'homme est parvenu à relever...

## Une chaîne dont il faut solidement souder les maillons

Les plats cuisinés sont distribués aux grossistes et détaillants qui présentent à leur clientèle une gamme de produits traiteur. Pour les conquérir, la foire alimentaire professionnelle est une ouverture intéressante. Elle établit un lien direct entre les principaux protagonistes (*fabricants, distributeurs, détaillants*), dans une ambiance chaleureuse. Pour Yves Pesce, les foires sont un lieu de rencontre privilégié qui réunit les maillons de la chaîne en quelques jours. Ce contact de proximité est essentiel pour un fabricant. Il lui permet d'écouter, de répondre à celui qu'il n'entend jamais et qui, lui, le connaît. Bref, un échange indispensable à qui veut ne jamais cesser d'apprendre à grandir.

Une petite équipe constituée de six personnes épaulé l'entreprise dans son souci permanent de qualité. L'énergie qui s'en dégage lui assure une évolution constante...

En écoutant attentivement les interventions de ses interlocuteurs exigeants, Yves Pesce est toujours davantage convaincu que **l'innovation est une réponse essentielle à l'attente d'un public avide de découvertes gustatives**. Et, pour "le Chef", la recherche et la conception de recettes

représentent une satisfaction aussi intense que leur aboutissement.

Ses locaux bien conçus sont d'une propreté éclatante. L'hygiène relève en effet d'un souci constant, impératif. Et, en ce domaine, Yves Pesce fait également preuve d'une grande méticulosité, assisté par son fils Patrick, responsable du secteur production. "Mettre la main à la pâte" est une des raisons de vivre de Patrick Pesce. Né au beau milieu de cette ferveur culinaire, il apprivoise et exalte son héritage avec ingéniosité.

Un équipement semi-industriel aide à l'élaboration des produits. Dans une prochaine étape, il est envisagé d'en augmenter le côté performant pour accroître la production actuelle,...

Croisons les doigts pour que le mariage de la production et de l'artisanat engendre une réussite méritée. Mais, après tout, ils peuvent faire bon ménage, non ?

### PESCE SPRL

Rue de la Coopération, 45  
7100 LA LOUVIÈRE

Tél : 064/21.29.32 - Fax : 064/26.17.44



▲ Les foires alimentaires : un moyen pour réunir les maillons de la chaîne...

# ARCHÉTYPE CONSULTING OU COMMENT FAIRE FACE À LA DIFFICULTÉ DE DÉNICHER DE BONS PROFILS...

**A**rchétype Consulting est un bureau conseil en ressources humaines spécialisé en sales et marketing. Ses principales activités

sont le recrutement, la sélection, l'évaluation et la formation de personnel (technico -) commercial, pour tout niveau de responsabilité et tout secteur.

## La gestion de milliers de CV

Créée en 1990 par Philippe Dylewski en activité complémentaire, **Archétype Consulting** n'a cessé de croître. Comportant une seule personne au début, l'équipe est actuellement passée à dix-neuf personnes réparties dans trois bureaux : Charleroi, Dilbeek et Lille. Cette structure couvre ainsi l'ensemble de la Belgique et le Nord de la France.

Depuis 1999, date de la plus importante progression d'**Archétype Consulting** pour le recrutement, le cabinet s'est vu doter d'un logiciel, développé sur mesure, afin de gérer les quelque 15.000 CV en sa possession. Ceci permet de contacter rapidement des candidats afin de leur proposer une offre d'emploi.

**Outre cette banque de données, l'utilisation d'autres canaux efficaces** comme les annonces dans la presse écrite et les sites internet spécialisés - **permet de recruter le candidat demandé**. Bref, **tout est mis en œuvre pour trouver LA bonne personne !**

## Une méthode de travail flexible

Outre la gestion d'une mission de recrutement de A à Z, **Archétype Consulting peut travailler de manière flexible, "à la carte"**, afin de coller le plus possible aux demandes de ses clients : contact avec les candidats ou récolte de CV ou encore uniquement les entretiens,... le personnel d'**Archétype Consulting** peut



▲ L'équipe d'Archétype Consulting

aider plus ponctuellement ses clients dans une ou plusieurs tâche(s) du processus de recrutement et sélection.

L'année 2000 a vu l'offre en formation se développer. Initialement spécialisée dans les formations en techniques de vente, **Archétype Consulting** a diversifié son offre à destination non seulement du personnel commercial "de terrain" mais aussi des managers. Le cabinet propose des **formations interentreprises** : Lundis de la Vente et Mardis des Dirigeants et des formations **intra-entreprises** : team building, gestion de conflit, resourcing, techniques de vente, techniques d'influence à l'usage des managers,... Mais aussi des formations sectorielles spécialisées : techniques de négociation pour agents immobiliers, la vente aux particuliers, etc. Quatre formateurs répondent aux demandes des entreprises.

## Un panel de tests adaptés

Pour ce qui est de l'évaluation, **Archétype Consulting** a développé tout récemment un test d'évaluation des compétences commerciales : l'A.C.E. Ce test est dit "semi - projectif", c'est-à-dire qu'il met la personne évaluée en situation; elle doit

répondre par écrit à une interaction commerciale type. Mis à part ce test, d'autres supports sont également utilisés : test de personnalité, test d'organisation, jeu de rôle,...

En résumé, **Archétype Consulting**, société active depuis douze ans sur le marché de l'emploi et de la formation en Belgique et spécifiquement dans le "secteur" commercial et marketing, aide ses clients dans la gestion des ressources humaines de leurs équipes commerciales en collant le plus possible aux demandes et exigences de ses clients et ce, avec une approche et des méthodes originales.

### ARCHÉTYPE CONSULTING SPRL

Boulevard Roullier, 4

6000 CHARLEROI

Tél : 071/30.15.21

Fax : 071/30.17.62

Internet : [www.archetype-consulting.com](http://www.archetype-consulting.com)

E-mail : [info@archetype-consulting.com](mailto:info@archetype-consulting.com)

