

SPA - LIÈGE AIRPORT

# Un premier commerce de luxe

Le Spadois Laurent Reynders est à la tête du premier magasin de luxe de Liège Airport

Liège Airport a accueilli officiellement ce jeudi soir un premier magasin de luxe au sein de son terminal. La société « Brut & Wine », spécialisée dans les alcools et champagnes haut de gamme, y a en effet ouvert une antenne. L'objectif du patron, le Spadois Laurent Reynders est très clair : profiter de l'arrivée des dizaines de milliers de touristes chinois au pouvoir d'achat certain, mais aussi attirer les Liégeois qui travaillent dans les environs immédiats de l'aéroport.

Avec une moyenne de mille touristes chinois posant le pied sur le tarmac de l'aéroport de Bierstet chaque semaine, de nouvelles perspectives économiques s'ouvrent. En effet, ces chinois, issus de la nouvelle classe moyenne, disposent d'un pouvoir d'achat conséquent. Dès lors, des enseignes liégeoises ont décidé d'aller à leur rencontre. Avec un premier cas très concret, à savoir l'ouverture ce jeudi soir d'un magasin d'alcools et champagnes très haut de gamme tenu par un spadois, au sein même du terminal.

LES TOURISTES CHINOIS VISÉS

Laurent Reynders, le patron de « Brut & Wine », qui possède sans doute les plus belles bouteilles dans le domaine en Wallonie, a pris la décision d'ouvrir ce second point de vente, après celui du centre-ville de Liège. « Sur place, j'ai rencontré des responsables de l'aéroport qui ne m'ont fermé au-

cune porte, étaient dynamiques et intéressés. Avec la clientèle chinoise conséquente, mais aussi les milliers de Liégeois qui travaillent dans les environs de l'aéroport, il y avait l'opportunité de faire quelque chose », confie le Spadois aux anges.

Les premiers clients visés sont donc les Chinois, même si le magasin est situé dans le terminal,



L'OBJECTIF DU PATRON

« Je vise les touristes chinois, mais aussi les milliers de Liégeois qui travaillent dans les environs »

soit en dehors de la zone « duty free ». « Mais je serai en face de l'endroit où ils peuvent récupérer la TVA, et donc ravoir de l'argent à dépenser », poursuit Laurent Reynders.

Mais le patron spadois insiste : il voit plus large. « Il y a les zonings de Grâce-Hollogne, de Flémalle et des Hauts-Sarts dans les alentours, soit des milliers de travailleurs. Liège Airport dispose d'un accès facile, direct, avec un parking gratuit et sécurisé. Pour ceux qui n'ont pas envie d'aller en ville pour diverses raisons, c'est un plus. » Un service de navette avec livrai-

son au sein des entreprises sera mis en œuvre également, histoire de s'assurer une couverture totale. De quoi donner une dimension plus internationale à son commerce : « Quand je vois le potentiel de Liège Airport, il faut oser agir. Certains se plaignent par exemple des affiches pour Maasmehelen Village. Mais tout le monde peut le faire s'il le veut. À moment donné, il faut franchir le pas et relever le challenge. »

DE 25 À 42.000 EUROS LA BOUTEILLE

Au sein du magasin, on retrouvera donc des alcools et champagnes de très haut de gamme. Histoire de vous donner une idée : la bouteille la plus chère vendue à Liège Airport sera à 42.000 euros, contre 25 à peine pour la meilleure marché. Mentionnons, parmi les exceptions, le plus vieux Porto du monde, le « Nez oublié », datant de 1883, à 9.000 euros la bouteille ; une bouteille de cognac Louis XIII de 3l ; du Glenfiddish 40 ans d'âge, etc. Du côté des autorités aéroportuaires liégeoises, on se félicite évidemment de l'arrivée de cette première surface de vente significative, qui va booster encore un peu plus l'attractivité de l'endroit. La boutique, d'une surface de quelque 30 m<sup>2</sup>, et dont les aménagements ont été imaginés par des architectes liégeois, sera ouverte tous les jours de la semaine de 10h à 20h ainsi que pour tous les vols chinois, bien évidemment. ■

GASPARD GROSJEAN



L'inauguration a eu lieu ce jeudi soir à Liège Airport avec des amateurs venus très nombreux (3). Laurent Reynders a ainsi pu présenter son magasin et ses produits (1) dont le plus vieux Porto du monde, le « Nez oublié » (2), datant de 1883, à 9.000 euros la bouteille, ou encore une bouteille de cognac « Louis XIII » (4).

PHOTOS : THOMAS VAN ASS

HERVE - CONSO

## 100.000 litres de lait achetés local



Cédric Archambeau se fournit désormais chez Christian Nicolaye. ■ D'ARGIFRAL

La société de charcuterie D'Argifral, de Herve, a décidé de soutenir l'agriculture locale. Auparavant la société se fournissait en lait, principalement utilisé dans les boudins de Liège, chez un grossiste. C'est désormais à moins de 15 kilomètres de son site du Bocage, directement de la ferme de Christian Nicolaye, que viendront les 100.000 litres de lait annuels nécessaires à la production.

« Dans le contexte actuel de crise pour les agriculteurs, cette démarche est pour moi une évidence, explique Cédric Archambeau, l'administrateur D'Argifral. Mon désir est tout d'abord de favoriser le circuit court et de mettre en valeur les producteurs locaux. Pourquoi acheter un produit loin quand un produit qui convient se trouve à côté ! Et le tout en payant le juste prix ! »

Le choix de faire l'achat de lait cru, plutôt que de lait pasteurisé, a entraîné quelques adaptations au niveau du processus de production. Les manipulations doivent se faire encore plus rapi-

dement afin d'éviter tout risque de contamination du lait cru. Mais ce choix ne fait qu'améliorer le produit fini, pour le plus grand plaisir de Christian Nicolaye qui se réjouit de ce nouveau partenariat. « C'est pour moi la garantie de vendre le produit de mon travail à un prix juste et déterminé à l'avance. Travailler en direct avec D'Argifral est une reconnaissance de la qualité de mon lait et de sa régularité. J'ai commencé la vente directe de lait il y a plus de 20 ans et ce travail en continu a pris de plus en plus d'ampleur. C'est un plaisir pour moi de voir qu'il y a encore des PME qui ont la volonté de travailler dans une optique durable. » Le fermier ne manque d'ailleurs pas d'ingéniosité pour faciliter la vente de son lait cru aux PME. En effet, ce dernier le commercialise aussi sous forme de poches. Celles-ci sont bien plus pratiques à manipuler pour les sociétés qui vont le transformer. Un partenariat gagnant des deux côtés. ■

V.M.

respectueuse,

Crelan, pour moi, c'est un soulagement. Parce qu'ils expliquent clairement leurs produits, avec des mots que tout le monde comprend.

voilà une banque vraiment comme il faut.

**Crelan**

www.crelan.be

21921470