



Accueil LSA

Avec ses pizzas haut de gamme, Issimo poursuit sa percée en GMS

MARIE CADOUX | TRAITEUR, UNIVERS PRODUITS, FRAIS LS

PUBLIÉ LE 03/06/2019

TWITTER FACEBOOK LINKEDIN GOOGLE+ EMAIL IMPRIMER

Avec sa gamme de pizzas haut de gamme, la marque de la gastronomie italienne poursuit sa percée dans les linéaires de la GMS



Lancée il y a quatre ans par un ex de Danone, Alexandre Kardaszewicz, la société Wish International tente d'imposer sa marque de gastronomie italienne Issimo au rayon traiteur LS.

De plus en plus présente dans les enseignes, dont Auchan et Carrefour, Issimo signe une gamme de produits fabriqués en Italie. « Notre parti pris est de proposer des produits de grande qualité et surtout peu transformés », explique Alexandre Kardaszewicz. Dernière illustration, cette gamme de trois pizzas au gorgonzola et aux noix, au pesto et aux tomates cerise, et à la truffe. Comme les gnocchies et les raviolis, les produits sont fabriqués en Italie, dans l'une des deux usines toscanes, dont Wish international détient une participation minoritaire. « Notre présence au capital de ces deux unités de production nous permet ainsi d'avoir des recettes exclusives

pour le marché français », explique Alexandre Kardaszewicz.

Avec des prix de vente recommandés oscillant de 5,50 à 6,30 pour la référence à la pizza, la gamme d'Issimo entend ainsi surfer sur la bonne santé du marché de la pizza fraîche et surtout se distinguer du leader Sodebo.

EFFECTUER UNE AUTRE RECHERCHE

A LIRE AUSSI



Comment sortir l'agneau de l'impasse ?



Les industriels s'engagent pour un lait de qualité qui paie mieux les producteurs



Le rayon marée LS multiplie les occasions de consommation



Salon de l'agriculture, la pression monte sur le gouvernement



Issimo met la cuisine toscane à l'honneur

LSA INNOVATION

TOUTES LES INNOVATIONS



ESPACE ABONNÉ

- Mon compte
- Newsletters
- Accès aux magazines
- Base Marchés PGC
- Statistiques Enseignes
- Base Centrales d'achats
- Contact

NOS ÉVÉNEMENTS

- 12 Juin 2019 **TROPHÉES FORCES DE VENTE**
Les meilleures stratégies et opérations commerciales pour devenir [...]
- 12 Juin 2019 **CONFÉRENCE FORCES DE VENTE**
Agilité organisationnelle et managériale : les grands enjeux [...]
- 3 Juillet 2019 **PITCHS ET TROPHÉES RETAILTECH 3ÈME**
[...] Transformation et déploiement ... du test au modèle économique [...]

Tous nos événements

L'ÉDITO



[Édito] Ce que je crois

Toutes les actus de la consommation et de la distribution

JE M'INSCRIS À LA NEWSLETTER

LES + LUS

Blocoop inaugure son nouveau magasin Anti Déchet



Toute la gamme C'est Qui le Patron ? est désormais référencée chez...



Rallye/Casino : 5 hypothèses de sortie de crise [Analyse]



NOS FORMATIONS

20 Septembre 2019 **TRAVAILLER AVEC LA GRANDE DISTRIBUTION**
Identifier vos leviers de développement et savoir les actionner

1-2 Octobre 2019 **STRATÉGIE MERCHANDISING : DU SHOPPER [...]**
Se doter d'une vision stratégique du merchandising et concevoir les [...]

Toutes nos formations

DOSSIER - TOP 50 DES PGC

- Les 50 catégories des PGC qui font la course en tête
- Le palmarès des plus fortes croissances de chiffre d'affaires
- Des performances 2,5 à 12 fois supérieures à la moyenne des PGC

>>> Découvrez le palmarès 2018

