

Commerce Ad Deyafa, dans tous les sens du terme...

Si l'on vous parlait, de but en blanc, de Si Mohamed Alaoui, vous auriez peut-être un peu de mal à le remettre. Mais vous reconnaîtrez immédiatement «El Haj Mohamed moule Ed Deyafa».

Quand de cette manière, un homme par ailleurs remarquable, en vient à s'effacer derrière l'enseigne

qu'il a créé, cela signifie, sans aucun doute, que l'affaire a franchi les seuils de la crédibilité et de la réputation indispensables à la réussite. Quand on le lui dit, loin de s'en formaliser, il s'en félicite et répond avec sagesse : « c'est exactement ce que voulais : gagner la confiance de mes clients ; Hamdan li Llah, vous me dites que nous avons atteint cette objectif ».

L'objectif est effectivement atteint. Pour les produits de boucherie comme pour l'épicerie ou le service traiteur, Diafa n'est plus seulement une raison sociale commerciale, c'est d'abord une référence et un label.

Il faut dire que Mohamed Alaoui a fait ce qu'il fallait pour ; secondé avec discrétion mais avec ténacité par son épouse Hajja Amina.

Veau de grain et épices du Maroc Et c'est vrai que pour le veau de grain de Diafa comme ses merguez (dont la recette est un secret jalousement caché par Hajja) la qualité est toujours égale et toujours au rendez-vous. Vrai également que le rapport qualité/prix est l'un des plus avantageux de la place. Les épices et condiments ne sont pas en reste, avec cette saveur «pays» qu'on a souvent du mal à retrouver ailleurs dans le commerce montréalais. Les plats prêts-à-servir d'Ad Deyafa agrémentent pour leur part, de plus en plus souvent les tables



Si Mohamed, Abderrahman et Hajja Amina au salon de thé d'Ad-Deyafa

familiales maghrébines de la Métropole.

Ces trois constats - nous sommes sûrs que vous les partagez si vous êtes déjà clients de Diafa - nous en avons fait trois questions auxquelles Si Mohamed nous a fait la réponse suivante : « Quand un client vous dit qu'il est satisfait, c'est sans doute vrai ; ça a d'autant plus de chance d'être vrai que notre clientèle, je commence à la connaître, est très exigeante et avare de compliments. Mais dans tout cela je ne vois qu'une chose : l'appréciation dont Diafa est l'objet nous crée la grosse obligation de poursuivre et d'intensifier nos efforts afin au moins de maintenir et autant que possible d'améliorer encore les standards auxquels nous sommes parvenus. Je tiens toutefois à préciser que, pour les épices et les condiments, la seule chose que je peux garantir c'est que tous nos produits viennent du

Maroc et que lorsque nous allons sur le marché, à Casablanca où ailleurs, nous choisissons systématiquement ce qu'il y a de mieux ; le reste est à la Grâce de Dieu ! ».

Salon de thé et cornes de gazelle

Depuis neuf mois environ, Diafa, a pris de l'extension ; un second local, attenant au premier, a ouvert ses portes. «Cet espace, nous l'avons loué il y a deux ans; depuis, il était en aménagement. Nous y avons installé un salon marocain et les équipements nécessaires à nos activités pâtisserie, car Hajja ne trouvait pas logique que nous fassions cohabiter viandes et cornes de gazelles sous un même toit, dans un même local. Au début, devant les investissements nécessaires, j'ai un peu rechigné, mais elle a tenu bon. Maintenant que tout est prêt, je dois

Une affaire de famille

Né à Rissani, Si Mohamed Alaoui est entré dans la vie active au Maroc comme fonctionnaire ; ses amis de l'époque affirment qu'il fit une belle carrière, notamment lors de ses affectations à Casablanca puis à l'administration centrale à Rabat.

Installé à Montréal en 1986, il secoue les routines que cultivent même les plus belles réussites dans la fonction publique et décide de changer de vie. Il retourne donc aux études et suit une formation à l'Institut national des Viandes, puis une formation en Cuisine d'établissements.

En 1988, il entame sa nouvelle vie chez Métro au rayon Boucherie ; puis il participe au lancement du Tassili et entre ensuite chez Cantor en qualité de responsable Viandes hallal et produits méditerranéens.

En 2002, nouvelle étape : il s'associe à son épouse Hajja Amina et crée Diafa qui en trois ans est devenu une référence du bon goût et des saveurs du pays.

Diafa est une affaire familiale ; outre Haj et Hajja, le fils, Abderrahman, par ailleurs étudiant en droit, utilise tous ses temps libres à participer au développement de l'entreprise.

bien reconnaître qu'elle avait raison. C'est bien mieux comme cela et bien plus agréable pour les clients» affirme M. Alaoui avant de conclure «Hajja avait d'autant plus raison de défendre son idée de salon de thé- pâtisserie que moi-même j'avais besoin d'un nouveau défi à relever, d'un nouveau projet à développer pour ranimer mon énergie et ne pas prendre le risque de m'endormir sur les lauriers glanés aux rayons boucherie-épicerie».

Aliments Ayoub Ouverture le 16 avril

Le nom de Hassan Boulal est, chez beaucoup de monde, lié à l'enseigne Amira, une grosse peinture montréalaise du commerce des produits méditerranéens. Et pour cause ! Hassan a fait là l'essentiel de sa carrière, grim pant un à un les échelons de la responsabilité, jusqu'à accéder au top management de l'entreprise.

A partir de maintenant, il faudra apprendre à dissocier les deux, car Hassan Boulal va, dès le 16

avril, voler de ses propres ailes et se lancer à l'assaut du monde entrepreneurial. Il inaugure en effet ce jour le premier local d'une nouvelle entreprise de commerce alimentaire «Les Aliments Ayoub», sis Jean Talon Est.

«Les Aliments Ayoub» ne sera cependant pas seulement un magasin ; c'est déjà tout un concept. Le maître d'œuvre du projet envisage en effet d'ouvrir plusieurs points de vente similaires, toujours de petite taille, partout où la demande en produits méditerranéens (et particulièrement maghrébins) se manifeste. « le développement de ce marché est freiné par le peu de proximité entre la clientèle et les lieux commerciaux spécialisés, je veux donc me rapprocher le plus possible des clients et les accueillir toujours dans un espace à dimension humaine où l'hygiène sera toujours totale et où le contact avec le vendeur sera direct, comme au pays d'origine» affirme M. Boulal.



Rive Sud Du nouveau chez Spido

s'agit d'un couple, Karima et Hamdi Emsadi qui, d'emblée, s'inscrivent dans les traditions du lieu puisque non seulement ils maintiennent les produits vedettes de la maison (telles les «patates Spido» et les sandwiches de poulet chaud) mais enrichissent la carte en l'agrémentant, entre autres, de brochettes de poulet mariné et de pizzas maison d'excellente qualité. Karima et Hamdi comptent également participer pleinement de la vie communautaire locale et développer encore la convivialité reconnue du Spido en organisant, ce printemps et cet été, une série d'activités d'animation sur site, auxquelles les jeunes du quartier ont déjà promis leur participation et leur appui.

Spido a pignon sur rue au 3380 de la Montée Saint Hubert depuis 35 ans. Trois patrons se sont succédés à la tête de l'établissement depuis lors, chacun apportant sa touche personnelle à cette affaire de famille (la famille étant la clientèle de l'établissement en l'occurrence, puisque de nombreux habitués eux y venaient antan avec leurs parents et que maintenant ils y emmènent leurs enfants). Depuis un peu plus d'un mois maintenant, un quatrième propriétaire est en place. Il