

ADIAL, fabriquant unique de distributeurs de pizzas



Implantée à Surville, près de Pont-l'Évêque, la société Adial, conçoit, fabrique et commercialise depuis sept ans des machines à pizzas à distribution automatique. Des machines qui conservent, cuisent et vendent les pizzas fabriquées à l'avance par le pizzaiolo. Un concept innovant made in Calvados !

Photos G. Walt

C'est en 2000, alors qu'il vient de vendre son entreprise de fabrication de chemins de câbles électriques que Max Petit s'intéresse au concept de la distribution automatique de pizzas. À l'époque, une seule société en France commercialise ce type de machines mais ces dernières souffrent encore d'un déficit important de fiabilité. Face au potentiel de ce concept, Max Petit décide de reprendre à la base la conception de la machine et d'améliorer sa qualité technique. En 2002, il crée Adial et s'installe à Surville, accompagné par Calvados Stratégie et Calvados Création. « À l'époque, on m'a pris pour un fou quand j'ai dit qu'il fallait fabriquer des machines à pizzas à distribution automatique », se souvient l'entrepreneur. « Nos premiers choix n'étaient pas bons. La première machine que l'on a sortie en 2003 n'était pas au point, alors en 2006 on a repris tout à zéro en tenant compte de ce qui avait déjà été fait ».

Des années de recherches et de développement

Après de nombreuses évolutions dont la mise en œuvre de nouvelles technologies d'automatisation et une analyse plus approfondie du marché, Adial commercialise un nouveau distributeur de pizzas en 2007. Une machine évoluée, fiable, efficace et adaptée au marché. « On n'a fait aucune économie sur la qualité des machines », poursuit Max Petit. « Elles font 600 kilos pour une hauteur de 2,50 m et un volume de 6 m³. La machine est équipée d'une chambre froide pour conserver les pizzas pendant deux à trois jours. Le client choisit sa pizza parmi les offres présentées sur l'écran. Le four, à chaleur tournante, offre une cuisson traditionnelle sur place comme chez un pizzaiolo en trois minutes, mais l'on peut également décider d'acheter une pizza froide que l'on fera cuire chez soi plus tard. La machine peut contenir jusqu'à 70 pizzas et autant de sortes différentes. Le propriétaire peut aussi décider de mettre d'autres produits comme des quiches, des tourtes, des tartes... Le système entièrement automatisé permet d'acheminer le produit de la chambre froide à la sortie et le règlement se fait par carte bancaire ou en espèces. Nous avons également mis au point des cartes communicantes qui permettent de paramétrer la machine et son fonctionnement à distance, de n'importe quel point internet. Ces cartes peuvent même prévenir le propriétaire

lorsqu'il n'y a plus de pizzas en stock ».

En plus de son aspect pratique, la machine offre un design attractif reflétant la qualité et la tradition avec un large écran haute définition sur lequel sont affichées les photos des pizzas.

La qualité comme gage de succès

Fort de sa technologie, la machine offre aujourd'hui des résultats très satisfaisants auprès de ses propriétaires et des consommateurs. « Nous nous sommes rendus compte que contrairement à ce que l'on croyait, les machines ne fonctionnent pas mieux dans les grandes villes et n'attirent pas forcément les étudiants noctambules, mais plutôt les familles dans des villes de 3 000 à 10 000 habitants, là où l'on connaît le vendeur de pizzas propriétaire de la machine. C'est ce qui rassure les consommateurs qui veulent un gage de qualité, car dans leur esprit, une machine automatique ne peut pas fournir de bons produits. Ici, le succès vient donc de la qualité du produit et de l'investissement du propriétaire. C'est pour cela que l'on choisit nos acheteurs, et qu'on les interroge pour comprendre leur démarche et leur objectifs ».

S'agrandir pour se développer

Après 7 années d'existence et 60 machines à pizzas à distribution automatique en exploitation, Adial est aujourd'hui le fabricant leader sur le marché. « On est les seuls en Europe et dans le monde à avoir réalisé ce niveau de recherche sur les machines et à les commercialiser. Nous sommes présents sur le marché français, mais nous avons également vendu des machines en Belgique où elles remportent un vif succès ». Avec une moyenne de 3 machines fabriquées par mois, l'objectif de Max Petit, qui emploie aujourd'hui 10 personnes, est désormais d'accepter plus de commandes et d'embaucher plus de personnel afin de s'implanter davantage encore sur un marché qui ne demande qu'à grandir, même s'il reste fragile. En 2009, Adial a, pour la première fois, pu équilibrer ses comptes et espère devenir rentable l'année prochaine. Et pour mieux répondre à la demande, l'entreprise a prévu de déménager au printemps 2010 dans un plus grand espace près de Lisieux. « L'histoire ne fait que commencer finalement, et elle risque d'être longue, car il y a le service après-vente et la maintenance. Il faut donc continuer, progresser et encore développer l'aspect commercial... »



ADIAL

Route de l'église
14130 Surville
Tel. 02 31 65 25 25
www.adial-france.com