

GILBERT POYAC, PATRON DE MILANO PIZZA

# Il a dompté LES MACHINES

Gilbert Poyac est en passe de marquer de son empreinte le monde de la pizza. Cet ancien chef fait recette grâce à des distributeurs automatiques. Il a lancé son concept Milano Pizza en Loire-Atlantique voilà trois ans et se tourne aujourd'hui vers le Morbihan. En parfait *businessman*.



« Nos pizzas ne sont ni surgelées ni industrielles, assure Gilbert Poyac. La machine conserve à froid, met au feu et encaisse l'argent. Le reste, c'est de l'artisanal. »

« **C**e distributeur est le seul commerçant capable de vous servir à 3 h du matin sans faire la gueule ! » Gilbert Poyac, 52 ans, vit une belle histoire depuis maintenant trois ans. Il fabrique artisanalement ses pizzas, distribuées ensuite automatiquement à ses clients par des machines. Et cela en 4 min, 7 jours/7, 24 h/24. Ce cuistot de formation n'était pas voué à devenir *pizzaiolo*. Depuis les années 80, Gilbert Poyac a défilé dans de grandes cuisines de Relais et châteaux de la région, mais aussi de palaces parisiens tels le Plaza Athénée et le Bristol, trois étoiles au Michelin. Tout s'est joué à l'aube de ses 40 ans. Le chef aspirait à une autre vie. « Je voulais être autonome à 100%. » Pourquoi ne pas ouvrir son propre restaurant ? « J'en ai pris en gérance à La Roche-Bernard. J'étais bien noté au Gault et Millaut. » Mais rien n'y fait. Gilbert Poyac « n'en peut plus des restos ».

Contre toute attente, le chef se tourne vers la restauration rapide. « La pizza, c'était pourtant de la malbouffe pour moi. » Gilbert achète un petit camion et se met à son compte. L'idée ? « Cuisiner une pizza dont les clients se souviendront... ».

Sa recette : une fabrication artisanale, « de A à Z ». « Pâte, saumon fumé... tout est fait "maison". » Le *pizzaiolo* va travailler sept jours sur sept. « J'avais des emprunts sur le dos. Il n'était pas question que je me plante. » Son chiffre d'affaires va mettre trois mois à décoller. Férel, Péaule, Herbignac... Il entame des « tournées » avec son épouse. Et se fait rapidement une réputation. « On a développé notre clientèle à vitesse grand V. Pendant ces douze années, on a tourné à 27 000 pizzas par an. »

## 10 machines dans 3 ans

En 2007, un concurrent s'installe face à son camion, à Herbignac. Sur un coup de colère, Gilbert contre-attaque. Il va investir 45 000 € dans un distributeur automatique de pizza. « Un ami m'avait parlé de ce concept. Je me suis d'abord dit "ce n'est pas possible, ça ne peut pas remplacer la main de l'homme". Et puis j'ai vu, j'ai goûté et je me suis lancé. » Le cuistot fait fabriquer un prototype pouvant accueillir ses propres pizzas qui pèsent entre 750 g et 1 kg !

Gilbert Poyac essuie de nombreuses critiques de la part de ses confrères puristes, adeptes de la

pizza cuite au feu de bois. Il semble ne s'en soucier guère. « Celles de la concurrence ne servent à rien. Ce sont celles des clients qui font avancer. » En trois ans, sa machine vend 34 000 pizzas et réalise un chiffre d'affaires de 290 000 €. Le cuistot devient même numéro un en France de la vente automatique de pizzas à emporter. L'arrivée de ces machines sonne-t-elle le glas pour les *pizzaioli* ambulants ? Non, selon Gilbert. « La population aura toujours besoin du contact humain. » Le chef entend en revanche récupérer une partie de la clientèle coutumière des pizzas surgelées achetées en grande surface. En bon *businessman*, Gilbert Poyac ne souhaite pas s'endormir sur ses lauriers. Il envisage déjà de vendre entre 40 et 50 000 pizzas dans ses distributeurs cette année. Après Herbignac et Saint-Nazaire, le *pizzaiolo* a installé, début 2010, deux autres machines en Morbihan, à Péaule

## Le cuistot devient même numéro un en France de la vente automatique de pizzas à emporter

et à La Roche-Bernard. Il compte bien être propriétaire, d'ici à trois ans, de dix machines sur le secteur. Et, dans une dizaine d'années, il espère produire 100 000 pizzas par an grâce à douze distributeurs automatiques. Pour que son rêve devienne réalité, Gilbert doit quitter son étroit laboratoire. Il cherche une commune susceptible de lui proposer une structure de 500 m<sup>2</sup> pour accueillir son entreprise et les emplois qu'il va être amené à créer. ■

Elodie Bannier-Mouate  
elodie.bannier@mgm-mag.info