

mai
juin 2011
10 €

ENQUÊTE EXCLUSIVE
**Pares de loisirs,
la restauration
dans un rôle
de composition**

DOSSIER
**Le snacking
tutti Italie**

PRODUIT
Tous à l'eau

CONCEPT
**A La Bonne
Heure,
le temps du
renouveau**

le magazine de
l'alimentation et
de la restauration
rapide & nomade

snacking
FRANCE

UNE PIZZA ARTISANALE CHAUDE EN 4 MINUTES

À TOUTE HEURE !

La pizza se vend désormais en DA. Et s'il s'agit encore d'un marché de niche, artisans et investisseurs sont de plus en plus nombreux à s'y intéresser. Alors simple mode ou vraie tendance ? Enquête.

Fabio Pizza installé
à Plainville
(Côtes d'Armor).

Doc Syer



restaurant un ou deux soirs par semaine », explique Maïtena Urruty, patronne du Fandango à Mauléon (Pyrénées-Atlantiques) qui a installé 2 matériels automatiques.

Les premiers distributeurs automatiques (DA) de pizzas sont apparus il y a près de 15 ans mais le marché gagne en maturité depuis deux ans. Ainsi, loin du « grand show » des débuts valorisant essentiellement les prouesses techniques, les fabricants de DA misent aujourd'hui sur la qualité des produits et l'association avec des artisans.

PIZZAS ARTISANALES

3 fabricants de DA de pizzas se partagent le marché français. Outre SGER (Resto'Clock) et Adial (Pizza'Door), 2010 a vu arriver Presticoncept (hotfoodmatic), société dirigée par Jean-Marie Servat, ancien directeur commercial de la société Assisdis (fabricant des machines DistriPizza) qui a déposé le bilan cette même année. Quelle que soit la marque, les appareils sont munis d'une chambre froide positive et d'un à quatre fours. Le temps de cuisson est d'environ 4 minutes (3 minutes si le fond est précuit) mais les clients peuvent acheter leurs pizzas crues. Ces

DA appartiennent souvent à des artisans qui peuvent ainsi vendre à toute heure des pizzas fraîches sans pour autant travailler jour et nuit. Au contraire, ces distributeurs atténuent le « coup de feu » en agissant comme un point de vente relais en cas d'affluence. Et la charge de travail est mieux répartie dans la journée puisque la fabrication de pizzas destinées au distributeur peut s'effectuer pendant les heures creuses. « Avec mes deux jeunes enfants, j'en avais assez de travailler tous les soirs. Grâce au distributeur, je peux fermer mon

DA DES VILLES, DA DES CHAMPS

Les distributeurs sont essentiellement installés en milieu rural, permettant ainsi aux habitants d'éviter de faire des kilomètres pour s'approvisionner et aux pizzaïolos – en évitant les longues tournées – d'économiser de l'essence, denrée chère s'il en est. Un pari économique-écologique donc. « Les machines se vendent essentiellement dans les petites communes (1 500 à 5 000 habitants) et il n'est pas rare qu'un artisan en possède au moins 3 », note Max Petit, créateur

EN CHIFFRES

230 DA en France
15 000 à 39 000 € HT à l'achat
549 €/mois en location (SGER)
4 pizzas simultanément (maximum)
70 pizzas maximum
2 à 70 choix possibles
8,50 € le prix moyen

CONVIVIALE, MAIS PEU NOMADE

Les DA de pizzas délivrent presque uniquement des pizzas pour 2-3 personnes destinées à une consommation conviviale. En outre, les pizzas sont surtout consommées à domicile et souvent achetées crues. Toutefois, de nombreux artisans mettent des couteaux en bois dans la boîte à pizza et quelques-uns les prédécoupent. Mais les mange-debout à proximité des DA sont rares. Raison principale : voir les alentours du DA prendre l'allure d'une décharge publique...



Le Fandango
St-Palais
de Maïtena
Urruty (Pyrénées
atlantiques).

3 QUESTIONS À Bernard Boutboul, directeur du cabinet Gira Sic Conseil

La distribution automatique est-elle un marché prometteur en France ?

C'est un marché explosif ! Les fabricants de DA ont enfin compris que la qualité est primordiale et que la clé du succès est de se rapprocher des artisans : le succès est donc assuré puisque les Français sont fans de pizzas, de plus en plus pressés et commencent à snacker à toute heure. En ville, la nuit, en prenant le relais des pizzerias, les DA devraient être un succès.

Les DA vont-ils concurrencer la livraison ?

La livraison de pizzas stagne depuis 25 ans et les Français ne sont pas très adeptes de ce mode d'achat. En revanche, le DA risque de concurrencer la VAE qui fonctionne très bien.

Que faut-il améliorer ?

Le look et le prix : en DA, la pizza doit être moins chère qu'au restaurant car les consommateurs ont conscience que le service se paie.

de la société Adial. En ville, les DA sont encore peu présents. « Nos quelques expériences en ville se sont soldées par des démontages de machines réinstallées dans des villages ! », affirme Max Petit. Julien Rafaele, responsable commercial et marketing de SGER,

tempère ce constat, observant également une meilleure percée en milieu rural mais affirmant que dans les villes de 35 000 à 50 000 habitants, les distributeurs installés en vitrine peuvent efficacement relayer un restaurant aux heures

(suite page 70)

cahier de la DA

ENQUÊTE

de fermeture. Néanmoins, hormis quelques exceptions, les appareils distribuent des pizzas essentiellement aux heures traditionnelles des repas.

UNE RECETTE DIFFÉRENTE À INVENTER EN VILLE

En ville, outre la diversité de l'offre et la possibilité de s'alimenter presque à toute heure, ce sont les autorisations délivrées par la préfecture qui freinent l'implantation des DA sur la voie publique.

La seule solution est alors de les intégrer à une boutique. C'est le pari que s'est lancé Jean-Marc Landzberg qui ambitionne de consteller la capitale de ces équipements en engageant des partenariats avec de grandes enseignes de distribution. Le premier DA devrait ainsi être installé dans un magasin

G20 situé dans le 14^e arrondissement de Paris. Un pari d'autant plus osé que la machine ne sera accessible qu'aux heures d'ouverture du magasin et délivrera des pizzas industrielles (d'excellente qualité, dicit Jean-Marc Landzberg) initialement surgelées mais placées en chambre froide positive dans la machine. Or, de l'avis général, afficher le nom d'une enseigne connue est la clé du succès d'un distributeur. Enfin, davantage qu'à la campagne, le prix peut être un frein psychologique puissant. Ainsi, le tarif moyen (8 à 10 euros) est jugé excessif en milieu urbain où la concurrence est rude. Ainsi, ce n'est qu'en proposant des pizzas individuelles à 5 euros que le DA de Gilles Renard (Pizzalib) installé à Levallois a enfin vu ses ventes décoller...
Pascale Decressac



Gilbert Poyac

**1 CAMION,
5 DA,
34000 PIZZAS
PAR AN !**

Installé à Herbignac, village de 5500 habitants proche de Nantes, Gilbert Poyac est pizzaiolo au camion depuis 13 ans. Il vend ses pizzas à une clientèle familiale. En 2007, quand une pizzeria s'installe devant son camion, il décide de réagir. Il découvre alors les distributeurs automatiques d'Adial. D'abord sceptique, il tente néanmoins l'aventure en installant un premier DA. Très rapidement, il vend 35 pizzas par jour et 50 en période estivale. En 6 mois, son achat est rentabilisé. Il achète donc un second distributeur qui rencontre lui aussi un franc succès. « À chaque distributeur installé, j'ai supprimé un jour de tournée », explique-t-il. Résultat : 5 distributeurs plus tard, son camion ne tourne plus qu'un seul jour par semaine. Chaque soir de 18h à 22h, il continue de vendre des pizzas dans son camion mais ce sont ses DA qui « font tourner la boutique » en vendant jusqu'à 3000 pizzas par mois contre à peine 1000 avec son camion. Il travaille désormais la journée à la préparation de ses pizzas et a acheté un laboratoire qu'il agrandira prochainement pour faire face à l'augmentation de son activité. En outre, il a créé 2 emplois de pizzaiolos et sa femme est occupée à 100 % pour l'approvisionnement des distributeurs. Fort de son succès, il compte bien poursuivre son expansion et a déjà identifié 3 nouveaux emplacements !