

# Un concept au service des artisans pizzaïolos

30 secondes pour cuire 100 grammes et donc 2,30 minutes pour cuire une pizza de 500 grammes en moyenne, telle est la performance offerte par Pizzadoor, le concept imaginé par la société Adial et reconnu désormais comme un véritable outil de travail par les champions de pizza. **Rencontre avec son fondateur Max Petit.**



## La R&D comme recette du succès

Fondée en 2002, Adial est un fabricant de distributeurs automatiques de pizzas, plus connus aujourd'hui sous le nom de terminaux de cuisson Pizzadoor. Avec 150 machines de ce type commercialisées en France, en Belgique et en Tchéquie, Adial peut se targuer d'un CA de plus d'un million d'euros en 2013 et prévoit déjà une croissance de 50% en 2014 grâce à l'implantation de 40 nouveaux terminaux.

« Ce succès, explique Max Petit, reste avant tout le fruit d'une recherche de presque 5 ans. Le challenge consistait en effet à créer une machine qui cuise automatiquement tout en garantissant une qualité à tous les niveaux, y compris en terme de vente ».

## Pizzadoor, mille et un avantages en une seule machine

« Notre priorité, rappelle Max Petit, a d'abord été de s'assurer de la rentabilité de notre produit pour nos clients. Aujourd'hui, la plupart d'entre eux jouissent d'une réelle croissance, ce qui pour nous est gage de pérennité et révèle la performance de nos terminaux de cuisson ».

Au-delà de promouvoir une relation client gagnant-gagnant, Adial a su surtout inventer un concept révolutionnaire. Compagnon des artisans pizzaïolos, le Pizzadoor affiche des prouesses techniques uniques.

Ce distributeur automatique peut aussi être un terminal de cuisson selon que la pizza est réchauffée ou cuite par la machine.

Pizzadoor renferme en effet une chambre froide d'une capacité de 70 pizzas de variété infinie. Un grand écran de 70 centimètres permet d'afficher de présenter l'artisan en plein travail et son établissement. En plus, la machine est livrée avec des outils d'aide à la vente, afin d'accompagner son propriétaire dans sa politique de fidélisation clients.

Autre argument pour convaincre d'acheter Pizzadoor : son ergonomie et surtout, sa facilité d'utilisation et sa maintenance peu onéreuse. « Pizzadoor est en effet reliée à internet, précise Max Petit. Du coup, dès le moindre rare incident, nous sommes avertis en temps réel, ainsi que le pizzaïolo. En outre, le propriétaire peut se connecter avec un ordinateur ou un smartphone pour voir ses ventes et son stock, vérifier les températures de la chambre froide dans le respect des règles d'hygiène, le fonctionnement du four... ».

## Un retour sur investissement 100% garanti pour les pizzerias de renom

95% des clients d'Adial sont des artisans pizzaïolos qui souhaitent développer leur CA, sur leur lieu d'exploitation actuel ou immédiatement à côté.

Si un premier contact pour tester le Pizzadoor suffit parfois à les convaincre, ce sont surtout les chiffres qui parlent d'eux-mêmes. Max Petit de rappeler le succès de La Toscana (1<sup>ère</sup> pizzeria robotisée de l'Indre) : « **15 504 pizzas vendues en 2013 et 121 000 euros de CA** ». Il faut compter entre 7 et 8 mois pour amortir le coût de la machine. « Nos clients, assure Max Petit, ont d'ailleurs déjà investi dans des terminaux supplémentaires et réalisent en moyenne un CA de 60 000 euros ».

**2<sup>ème</sup> consommateur au monde de pizza, la France représente un grand terrain d'opportunités pour Adial qui cherche encore à améliorer le confort d'utilisation de son Pizzadoor pour gagner de nouvelles parts de marché, et pas seulement dans l'hexagone.**



Pour plus d'informations

Tél. : 02 31 65 25 25

contact@adial-france.com

[www.adial-france.com](http://www.adial-france.com)