

LA PIZZA DE NICO

Une franchise rentable et durable



Des pizzas, généreusement garnies de matières premières fraîches rigoureusement sélectionnées et un rapport qualité/prix imbattable, c'est sur cette recette, très simple que repose le succès de La Pizza de Nico.

Avec plus de 30 franchises et une certification Bureau Veritas®, la marque se lance à l'assaut de l'hexagone.

franchise-lapizzadenico.com - in la-pizza-de-nico f FranchiseLaPizzadeNico

Rencontre avec Nico Palea, fondateur de La Pizza de Nico.

En 20 ans, La Pizza de Nico a fait du chemin !

J'ai lancé ma première pizzeria avec 1500 € en poche, seul avec une jeune étudiante qui prenait les commandes sur un bout de table. Le concept a plu dès le départ, le bouche-à-oreille a fait le reste ! J'ai agrandi la pizzeria puis ouvert de nouveaux restaurants autour de Strasbourg avec des amis qui souhaitaient intégrer l'aventure. En 2008, j'ai souhaité marquer le concept et lancer le développement en franchise. Pour nous rejoindre, il n'est pas nécessaire d'avoir une expérience dans la restauration. Nous accompagnons tous nos franchisés pour réussir ensemble.

La crise du Covid ne vous a pas impacté, à quoi cela est-il dû ?

Nous sommes sans cesse à la recherche d'améliorations pour satisfaire les consommateurs, nous adapter aux tendances et aller plus loin dans nos engagements. Qu'il s'agisse de notre charte architecturale que nous avons entièrement repensée pour une expérience client optimisée, de nos canaux de vente diversifiés (sur place, à emporter et livraison), du marketing digital en constante évolution ou de notre cahier des charges très strict, nous cherchons toujours à devancer le marché. C'est ce qui nous a permis d'être résilient et qui nous incite à persévérer dans cette direction.

Intégrer le réseau La Pizza de Nico c'est rejoindre une famille engagée ?

Dès le départ, j'ai souhaité que ce réseau soit collaboratif et participatif en proposant des contrats de partenariat qui favorisent l'échange. Régulièrement, avec les franchisés, nous nous retrouvons pour faire remonter les informations du réseau, débattre et prendre les décisions ensemble. De la même façon, notre fonctionnement se rapproche d'une coopérative. Tous les prix sont négociés pour le réseau grâce à une centrale de référencement que nous avons initiée.

Magdalena Lopez, multi-franchisée

La Pizza de Nico est une franchise où le contact humain et l'écoute priment. Les franchisés sont épaulés, guidés et chacun peut apporter sa pierre à l'édifice. C'est un concept clé en main pour lequel il suffit d'être bon gestionnaire et avoir un esprit managérial. Ancienne comptable, j'avais envie d'être indépendante et quand j'ai rencontré Nico, le feeling est tout de suite passé. Séduite par le concept, je me suis associée avec lui pour mon premier restaurant, il y a 15 ans et depuis je détiens 4 franchises.

Comment voyez-vous l'avenir ?

Si aujourd'hui les 2/3 du réseau sont dans l'Est, le développement s'accélère au niveau national. Bien que la priorité soit de renforcer notre présence en Île de France, notre concept fonctionne dans tous les secteurs géographiques, centre-ville, zones industrielles voire quartiers d'habitations, notre objectif est d'atteindre les 100 points de vente dans les 5 prochaines années. Nous serons d'ailleurs présents pour la première fois au salon de la franchise de Paris cette année pour un échange convivial et une présentation plus approfondie du concept. (stand N68)



Paru dans

Capital

SEPTEMBRE 2020



Capital

SEPTEMBRE 2020