



## Entretien Jaken's avec « Entreprendre Le Mag »

### Quelles sont vos points forts face à la concurrence ?

Nous proposons un concept double, deux produits traités à l'identique lorsque les autres enseignes développent soit l'un, soit l'autre. Les pâtes à emporter sont un produit sain, peu cher, chaud, délicieux, notre concept le rend pratique à emporter, et nous sommes les seuls à les livrer ! Quant à la pizza, son succès n'est plus à démontrer. L'autre plus value provient du fait qu'à différents moments de la journée correspond plus la consommation soit de l'un, soit de l'autre, permettant ainsi d'éviter les « blancs » que l'on subit obligatoirement pendant une journée.

La livraison à domicile, qui représente près de 50% du chiffre d'affaire réalisé permet de réussir une implantation sans forcément se trouver sur un emplacement N°1, ce qui rend celle-ci plus abordable. Le meilleur point de vente de notre réseau jouit d'un emplacement très moyen, et a nécessité un investissement de seulement 55.000€.

### Alors pourquoi développer d'autres magasins PASTA PIZZA sous forme de franchise et pas pour votre propre compte?"

Simplement parce que du projet à l'ouverture, puis au développement d'une affaire, quelle qu'elle soit d'ailleurs, le parcours est extrêmement lourd ! Il faut monter son magasin, choisir les bons fournisseurs, s'occuper des démarches, de ses clients, recruter du personnel et le former, s'occuper de la communication, etc. Autant s'appuyer sur l'expérience de personnes qui sont passées par là, qui ont réussi à créer un vrai concept et qui sont prêts à le délivrer clés en main ! Le franchisé n'a plus qu'à appliquer le concept en s'occupant de

*son magasin et de son personnel et dieu sait si là le travail est énorme. On s'occupe de tout à sa place, en matière de travaux, packaging, emballage personnalisé, équipements, fournisseurs, campagnes et opérations événementielles en matière de publicité et chose innovante, **nous lui formerons son personnel gratuitement!!!***

*De plus, avec l'expérience, j'ai appris que pour qu'une affaire fonctionne, il ne doit y avoir qu'un seul maître à bord. Vous devez être dans votre affaire, tant au sens propre que figuré!"*

**Que doit-on faire si l'on souhaite ouvrir un point de vente PASTA PIZZA ?**

Je conseille vivement le candidat potentiel de se rendre dans l'un de nos points de vente pour visualiser et davantage toucher du doigt notre organisation, et bien évidemment de goûter nos produits. A défaut, il peut aussi parcourir notre site internet. Il aura une idée un peu plus précise de qui nous sommes et ce que nous faisons. A partir de là la rubrique « franchise » du site reprend les différentes étapes, et les dossiers de candidature, de motivation et la plaquette de présentation complète sont en libre téléchargement.

Le Cabinet Biagiotti Consulting se charge de recueillir les candidatures et de valider un éventuel projet. Je m'occupe personnellement des candidatures pour le Maroc.

**Ah bon , vous vous développez également dans ce pays ?**

Oui, il se trouve que le Maroc est un pays où la franchise à toute sa place, toutes les grandes enseignes y sont représentées, donc pourquoi pas nous ! Nous ouvrons d'ailleurs notre second point de vente à Marrakech à la fin de l'année.

D'autres pays sont en préparation, mais je vous en parlerai plus tard.

**Quels sont les services inclus dans votre formule de franchise**

Le partenariat que nous proposons, offre une aide à l'ouverture (recherche d'emplacement, négociation pour l'obtention de votre bail, soutien lors de la recherche de financement, plan d'implantation du local ou encore formation pratique et théorique), une aide lors du lancement (présence à l'ouverture, plan de lancement marketing), ainsi qu'une aide permanente tout au long du partenariat (négociation achats, opération marketing et renouvellement des produits, aide technique).

**Pouvez vous me décrire les conditions requises pour ouvrir un restaurant de votre enseigne?**

Le droit d'entrée s'élève à 15300€. Les redevances représentent 4% du CA HT (3% la première année). Nous garantissons la réalisation d'un tel projet avec un minimum d'apport

de 30.000€.

**Pouvez vous m'indiquer en pourcentage la répartition des coûts pour un entrepreneur affilié à votre enseigne ?**

Notre coût matière est d'environ 29% et les frais de personnel se situent entre 19 et 21%.

**Et quelques chiffres clés ?**

- Des investissements modérés : Equipement magasin possible avec seulement 45.000€
- Chiffre d'affaire moyen de 243.000€
- Une marge brute de 71%
- Ticket moyen par client = 21€

**Pourriez vous résumer les clés qui mènent au succès d'un point de vente PASTA PIZZA?**

La clé du succès se trouve au niveau de l'ambiance que le partenaire saura créer dans le point de vente, et de son sérieux au quotidien car la qualité, l'hygiène et le respect des normes et des formations dispensées sont primordiales. Le futur franchisé ne doit pas partir du principe que son magasin tournera tout seul du seul fait de la franchise. Il devra vivre, dormir, penser, réfléchir PASTA PIZZA constamment, croire en lui, en nous, et en son produit. L'ambiance qu'il réussira à instaurer aura également une importance capitale. Il ne devra surtout jamais penser que tout est acquis.