

## M. Lopez-Jimenez (La Pizza de Nico) : « Chacune de mes pizzerias dégage du bénéfice »

16.03.2017, Interview de la rédaction relue par l'enseigne



“ Comptable de métier, Magdalena a choisi de quitter son CDI pour se lancer dans la restauration rapide avec La Pizza de Nico. Aujourd’hui, l’affiliée gère cinq pizzerias en Alsace et dirige une équipe de 30 personnes. ”



Nico Palea, fondateur du réseau et Magdalena Lopez-Jimenez, franchisee Pizza de Nico en Alsace, lors de la cérémonie des Trophées de l'Iref.

### Construction du projet

**QU'EST-CE QUI VOUS A MOTIVÉ À DEVENIR CRÉATEUR D'ENTREPRISE ?** J'ai toujours voulu travailler à mon compte. Lorsque j'étais assistante de direction, j'aimais déjà gérer des équipes et prendre des décisions. De plus, je voyais mon expérience administrative et mes compétences comptables comme un atout pour la suite.

**POURQUOI AVOIR CRÉÉ EN LICENCE DE MARQUE ?** J'ai rencontré Nico Palea, créateur du réseau La Pizza de Nico, lorsque je travaillais encore comme comptable. C'était un client qui développait déjà sa licence de marque et avec qui j'entretenais de très bons rapports. Pourtant à cette époque, même si j'avais des ambitions entrepreneuriales, la franchise ne faisait pas partie de mes projets. Pourtant, Nico a été sensible à ma façon de travailler, à mon relationnel avec les employés et les clients et a souhaité m'associer à sa marque. Sa première unité était prometteuse et il envisageait d'en ouvrir une deuxième. Pour ma part, quitter mon CDI alors que j'avais des responsabilités n'a pas été une décision facile. C'était un véritable saut dans l'inconnu. Si j'ai accepté de prendre ce risque, c'est en raison du lien de confiance qui existe entre nous. Je me suis dit que c'était l'occasion de se lancer.

### Choix de l'enseigne

**QU'EST-CE QUI VOUS A SÉDUIT CHEZ LE FRANCHISEUR ?** La première pizzeria tournait très bien. En trois mois, l'affilié avait réussi à atteindre l'objectif qu'il s'était fixé en un an. Je croyais également dans ce concept : vendre de grandes pizzas de qualité à de bons prix avec une pâte fine, des ingrédients frais, et sans produits congelés.

**COMMENT AVEZ-VOUS CONVAINCU LA TÊTE DE RÉSEAU ?** Je pense que le dirigeant recherchait des affiliés dotés d'un bon relationnel avec les clients et les équipes et qu'il a apprécié ma façon de travailler. Je suis quelqu'un de conciliant et d'attentif, qui s'arrange toujours pour que le client soit content.

## Quotidien du franchisé

**EN QUOI LE SAVOIR-FAIRE DE L'ENSEIGNE VOUS AIDE-T-IL AU QUOTIDIEN ?** Bien que je n'aie aucune expérience dans la **restauration rapide**, je pouvais m'appuyer sur un bon rapport humain avec les clients ainsi que sur des capacités managériales. Je savais gérer un planning et organiser mon travail. En revanche, j'ai appris à faire une pâte en maîtrisant les bons gestes, les quantités, les recettes, etc. Lorsque j'ai ouvert ma première pizzeria, Nico est resté deux semaines à mes côtés pour m'accompagner. Le succès a été immédiat.

**QUELS SONT LES BÉNÉFICES ET CONTRAINTES DE VOTRE NOUVELLE VIE D'AFFILIÉE ?** Dans la restauration rapide, je pense que la contrainte principale concerne la gestion du personnel avec un turn over important. Je peux cependant m'appuyer sur la qualité de la formation délivrée par l'enseigne qui permet aux équipiers d'être rapidement opérationnels.

Les bénéfices sont beaucoup plus nombreux que les contraintes : je suis à mon compte, entreprends, prend des décisions, gère une équipe, etc. Je m'accomplis et je suis fier du travail accompli. Aujourd'hui, je gère quatre pizzerias qui toutes tournent bien et suis associée dans une cinquième. Chacune de mes pizzerias dégage du bénéfice. Tout cela est le fruit de la relation de confiance que j'entretiens depuis le départ avec Nico, qui ne m'a jamais déçue.