

WANTED : Binôme ambitieux de la région prêt à saisir une opportunité de carrière et de vie !

COMMUNIQUÉ DE PRESSE - 22/08/2024

Un premier semestre 2024 qui illustre une cadence record pour l'enseigne Eat Salad

 Cette année, la franchise de restauration « fast-good » à la française, a enchaîné les ouvertures, en plantant son drapeau noir et vert à Brive, Poitiers Sud, Niort, Le Mans, Lille, Brest, Châteauroux, Aire de Saulce à Montélimar, et Limoges !

Ces ouvertures réussies témoignent du dynamisme et de la notoriété croissante de l'enseigne. Grâce à son modèle économique affiné au cours des années, l'enseigne Eat Salad permet désormais d'atteindre le point mort d'exploitation en moins de trois mois, offrant ainsi une rentabilité rapide et attrayante pour les futurs franchisés. Le rythme de développement est très nettement supérieur à la moyenne du secteur d'environ huit ouvertures par an. S'il y a une chose que cette enseigne positionnée sur la qualité sait faire c'est ouvrir des restaurants, et réussir ces ouvertures ! Un seul mot l'Excellence... des emplacements, des candidats sélectionnés, de leur parcours de formation initiale et de l'accompagnement renforcé, du plan de communication au lancement, des experts en interne et des meilleurs prestataires managés d'une main de maître ... savant cocktail qui permet désormais à l'enseigne d'atteindre un taux de réussite d'ouverture sans précédent !

Une vision ambitieuse et une culture de l'innovation continue

 Les fondateurs d'Eat Salad, Antoine et Joseph Barat, qui ont merveilleusement conjugué le concept américain de Salad bar avec la french touch de fins gourmets, sont avant tout tournés depuis le début de l'aventure vers l'innovation.

Ils continuent d'impulser eux-mêmes cette dynamique qui est dans leurs gènes d'amoureux du produit et dans leurs veines d'entrepreneurs à l'esprit bouillonnant ! Ils vont en personne goûter les produits à Rungis deux fois par an et cette fois-ci, ils s'appêtent à proposer une gamme hiver décoiffante.

Au fil des ans, ces fondateurs bâtisseurs ont eu à cœur d'enrichir la gamme tout en respectant le positionnement de la marque. Les restaurants Eat Salad proposeront maintenant une gamme sans faille, permettant de répondre aux envies de tous, à tous les moments de la journée.

On peut même parler de redesign puisque le concept s'articulera à présent autour d'ingrédients chauds en bain-marie à intégrer à ses compositions sur mesure, de wraps aux allures de burritos pour ceux qui souhaiteront les déguster tendrement réchauffés, de tartes salées, de soupes réconfortantes, de recettes chaudes Saveurs du Monde, de glaces au yaourt hypocaloriques sur mesure, et même de smoothies frais protéinés ! Tout a été repensé pour proposer la meilleure expérience culinaire express aux actifs des zones d'activités et des centres-villes, qui ne sont d'ailleurs plus les seuls adeptes de ce concept si complet. L'expérience sur le site marchand et le système de fidélité ont aussi été optimisés grâce à la gestion proactive des avis clients... même en termes d'outils, chez Eat Salad rien n'est laissé au hasard !

Outre l'offre de produits et de services, en 2024 Eat Salad se permet tout : expansion internationale avec une première ouverture pour l'automne à Barcelone, structuration de la master franchise pour conquérir des territoires à l'échelle mondiale, édition grandiose au salon Franchise Expo Paris 2024, déclinaison de nouveaux formats de points de vente... Même la fameuse mascotte Carotte a désormais son petit frère : le très voyant et solaire épis de Maïs !

De la réussite personnelle de Mr tout le monde à la success storie d'un entrepreneur épanoui

 Eat Salad est avant tout une histoire... l'histoire de deux frères, d'une grande famille, de relations équilibrées entre les parties et pleines de sens !

A la suite de Joseph et Antoine, à leur tour, Mickaël et bien d'autres franchisés depuis écrivent leur poème de la réussite.

Parmi les histoires inspirantes, chez Eat Salad tout le monde connaît et admire Mickaël. Ancien entrepreneur dans le secteur du nettoyage industriel, premier franchisé Bordelais, à la tête avec sa dream team de professionnels du secteur, de six restaurants et pionnier du Eat Salad mobile, inauguré lors du Jumping !

A Marseille, c'est au tour de Fabio de décliner sa recette du succès avec bientôt quatre restaurants en trois ans... fraîchement diplômé d'une Business School réputée et papa depuis peu, il se hisse presque quotidiennement sur la première marche du podium : le meilleur CA du réseau, avec pour atouts indéniables le ciel bleu et le charme du style pagnol.

Les jumeaux Arthur et Mathias eux ont enchaîné les médailles malgré ce style chill et zen assez déconcertant qui les caractérise : affluence lors de leur première ouverture à Libourne, record historique en CA pour Eat Salad à Coutras, préparation maîtrisée de leur 3ème point de vente dans l'agglomération bordelaise. Ils déploient les meilleurs dispositifs de formation et à leurs heures perdues font quelques belles parties avec l'équipe qu'ils ont su fidéliser depuis le premier jour ! Tellement friendly qu'ils ont été choisis pour passer sur un long format du JT de TF1 !

Dans le Medoc, Mickael et Joseph, après avoir réalisé une ouverture dans le Top 5 du réseau, sont désormais certifiés site Pilote pour la formation des nouveaux franchisés et les tests produits. Séduits par hasard, au détour d'une conversation de quartier, par cette opportunité construite autour d'un concept de restauration rapide healthy à succès et du système originel du franchising fidèle aux travaux du Dr Poterfield, ils transmettent avec humilité et simplicité leur passion pour Eat Salad, et le savoir-faire nécessaire à sa parfaite exploitation.

L'avatar du candidat idéal ? Un intérêt pour une alimentation saine et un monde plus green. Un attrait pour le monde de la franchise connu ou non. Une vocation pour la gestion de centres de profit impérative, déjà expérimentée au hasard chez Mac Do ou non. Et surtout une motivation à toute épreuve fondée sur l'Envie, l'Audace et l'Ambition.

Fort de son implantation dans la région, le franchiseur réserve au lecteur interpellé prêt à s'engager un emplacement qu'il a déniché et dû saisir rapidement à Talence pour finaliser son maillage territorial. Dernière chance donc de se voir attribué une zone d'exclusivité à domicile pour le candidat désireux de bénéficier d'un modèle économique éprouvé, par cette enseigne en pleine croissance, animée par la recherche de l'enrichissement mutuel et très impatiente d'afficher une ouverture de plus au compteur pour Bordeaux et pour 2024 !

**Contact presse : Nesrine MEJERI / 06 18 04 17 54 / presse@eatsalad.com +
d'informations : www.eatsalad.com**