

Restauration saine et rapide, franchise, recrutement, croissance d'entreprise, expansion, fast good, nourriture mexicaine...

Communiqué de presse

Quand un marketer lyonnais fait le pari d'ouvrir un restaurant mexicain : L'ascension d'Alexandre Bel avec Nachos

Paris, le 18 juin 2025



À première vue, rien ne prédestinait Alexandre Bel à la restauration rapide. Pourtant, après un parcours dans le marketing stratégique, ce Lyonnais a choisi de changer de cap. Un virage réfléchi, mûri depuis plusieurs années, qu'il concrétise en rejoignant Nachos, une enseigne de fast good inspirée de la cuisine mexicaine.

Un projet qui prend racine à Lyon

Diplômé d'un MBA en Grande-Bretagne, Alexandre débute sa carrière dans le marketing. Mais très vite, l'appel du terrain et de l'indépendance se fait entendre. **Son ambition : ouvrir sa propre affaire. Il choisit la franchise, pour sa structure et son accompagnement.**

C'est lors d'un voyage d'études aux États-Unis, en pleine immersion dans l'univers du burger, qu'il a une révélation : « **Les tacos mexicains, c'est le futur burger.** »

À son retour, convaincu par ce potentiel, il cherche un concept aligné avec ses valeurs environnementales et nutritionnelles. Le hasard fait bien les choses : Nachos le contacte dans cette période de réflexion. **Deux ans plus tard, en juin 2023, il ouvre son restaurant rue des Marronniers, au cœur de Lyon, à deux pas de Bellecour.**

Ce qui l'a séduit chez Nachos, c'est d'abord **la qualité des produits, une offre flexible capable de s'adapter aux nouvelles habitudes de consommation, et surtout une franchise très structurée, mais qui conserve une véritable proximité humaine.** Ce cadre rigoureux et humain correspond parfaitement à ses attentes d'entrepreneur impliqué.

Un nouveau quotidien pour un nouveau métier

Pour Alexandre Bel, être à la tête de son restaurant, c'est jongler avec dix journées en une. Entre réception des livraisons, contrôle hygiène, gestion des commandes, service aux clients, comptabilité, maintenance, plonge, management et maintien de l'esprit d'équipe, il touche à tout avec beaucoup d'énergie et de lucidité. **Ce qu'il apprécie particulièrement, c'est la solidarité entre franchisés, où échanges et entraide sont quotidiens, lui offrant un sentiment d'appartenance malgré son statut de patron.**

Cette même proximité, il la cultive avec sa clientèle, qu'il a su fidéliser notamment sur le créneau du déjeuner. **Grâce à une approche personnalisée et attentive, il a instauré une relation de confiance, un atout précieux dans un secteur très concurrentiel.**

Pour réussir dans la franchise, Alexandre ne cache pas sa vision pragmatique : *« l'ouverture du restaurant n'est pas une ligne d'arrivée, mais un point de départ »*. **Il insiste sur la nécessité d'être impliqué sur le terrain, d'être prêt physiquement et mentalement, et de travailler sa notoriété locale avec rigueur.** Un regard réaliste et concret, forgé sur le terrain, qui nourrit son engagement au quotidien.

**Afin d'en savoir plus sur le parcours d'Alexandre,
de connaître davantage sa stratégie de développement et ses ambitions futures,
n'hésitez à contacter Amélie Eslin au 01 73 01 45 51 ou à amelie@escalconsulting.com.**

À propos de NACHOS

Créé en 2013, NACHOS est une enseigne de restauration rapide qui se différencie de ses concurrents par son approche unique : **des produits de qualité tout en restant accessible**, pour faire découvrir des saveurs mexicaines authentiques revisitées avec le savoir-faire français. Fajita (ou burrito), bowl, tacos mexicains et quesadillas sont personnalisés sous les yeux du client, à la minute, et composés uniquement avec des **produits frais et des viandes Origine France**.

Chiffres clés :

- **30 restaurants dont 23 franchises**
- **Objectif : 7 à 10 ouvertures par an**
- **1.8 millions de repas servis par an**
- **300 collaborateurs dont 20 présents au siège**
- **CA 2024 : + 20 millions d'euros**

Site internet : <https://nachos.fr/>