

Gyraya : Une opportunité unique de franchise dans la restauration rapide grecque

Gyraya, l'enseigne montpelliéraine qui revisite la cuisine grecque dans un cadre moderne et convivial, poursuit son expansion à travers la France et cherche de nouveaux partenaires franchisés. Avec un modèle de franchise performant et accessible, Gyraya offre une opportunité unique pour les entrepreneurs souhaitant se lancer dans le secteur dynamique du fast-casual. Déjà implantée à Montpellier et Bordeaux, l'enseigne ambitionne d'ouvrir 50 restaurants d'ici 2028.

Pourquoi rejoindre la franchise Gyraya ?

- Un modèle rentable et éprouvé : En moins d'un an, Gyraya a ouvert trois restaurants, avec des chiffres impressionnants. Le restaurant franchisé de Bordeaux, dirigé par Théo Pligersdorffer, réalise un chiffre d'affaires annuel de 1,6 million d'euros, prouvant ainsi la solidité du modèle. Avec un panier moyen de 21€, l'enseigne garantit une marge brute de 72 % et un EBE entre 25 et 30 %, ce qui en fait une franchise hautement rentable.
- Un concept différenciant : Gyraya se distingue en proposant une cuisine grecque authentique, préparée avec des ingrédients frais et de qualité directement importés de Grèce (fromages AOP, olives et sauces artisanales). Ce concept répond aux attentes croissantes des consommateurs en quête d'authenticité, de fraîcheur et de rapidité, tout en offrant une expérience immersive dans un cadre élégant.
- Une gestion simplifiée : Gyraya a été conçu pour être facilement accessible, même pour les franchisés sans expérience dans la restauration. Les process sont entièrement digitalisés et standardisés, de la gestion des stocks à la traçabilité, en passant par la planification des équipes. Ce modèle clé en main permet de respecter les marges tout en offrant une gestion optimale du point de vente.

Des valeurs fortes et des possibilités d'évolution

Gyraya se veut un véritable ascenseur social, permettant à chacun, même sans expérience préalable, de gravir les échelons. Les valeurs humaines, telles que la transparence, la confiance et la simplicité, sont au cœur de la marque, aussi bien pour les équipes que pour les franchisés.

"Nous avons créé Gyraya pour répondre à une véritable demande du marché : des repas de qualité, rapidement servis, dans un cadre qui fait voyager. Notre modèle est conçu pour être rentable, tout en restant simple à gérer pour les franchisés, qu'ils soient débutants ou expérimentés", explique Charles Couturier, co-fondateur de l'enseigne.

Le modèle de franchise offre également des opportunités d'évolution rapide. Grâce à une structure simple et à une gestion automatisée des processus, un franchisé peut rapidement maîtriser la gestion d'un restaurant et faire évoluer ses équipes. Certains franchisés, comme Théo Pligersdorffer à Bordeaux, ont réalisé un chiffre d'affaires mensuel de 140 000 euros dès les premiers mois d'ouverture.

Un accompagnement sur mesure pour les franchisés

L'enseigne accompagne ses franchisés dès l'ouverture grâce à une stratégie de communication performante. L'ouverture du restaurant de Bordeaux a bénéficié de plus de 2 millions de vues sur les

COMMUNIQUE DE PRESSE

réseaux sociaux grâce à des partenariats avec des influenceurs locaux. Gyraya garantit ainsi une visibilité rapide et efficace, tout en misant sur la qualité des produits pour fidéliser la clientèle.

Un développement ambitieux et maîtrisé

Forte de son succès dans le sud de la France, Gyraya a pour objectif d'atteindre 50 restaurants en France d'ici 2028, en ciblant des villes à fort potentiel comme Lyon, Marseille, Aix-en-Provence et Toulouse. La stratégie d'expansion repose sur un modèle de développement maîtrisé, en proximité avec les franchisés, afin d'assurer une gestion efficace des unités et de garantir la rentabilité du réseau.

À propos de Gyraya

Fondée en 2022 à Montpellier par Charles Couturier et Tom Igounet, Gyraya propose une restauration rapide inspirée de la cuisine grecque, avec des ingrédients authentiques comme le gyros, le yaourt grec, et les fromages AOP. L'enseigne offre une alternative moderne à la restauration rapide classique, avec un concept axé sur la fraîcheur, la qualité et la convivialité.

Avec trois restaurants déjà en activité et un modèle de franchise rentable et accessible, Gyraya ambitionne de devenir un acteur incontournable du fast-casual en France