

Success story : Mister Garden part à la conquête de l'hexagone

La success story continue pour l'enseigne Mister Garden qui se distingue dans le secteur des bars à salades avec ses 17 restaurants en succursale à Paris/Région Parisienne, et une croissance continue depuis sa création (+19 % de CA en 2024). Fidèle à sa stratégie d'implantation en zones tertiaires à fort flux sur le créneau du déjeuner, trois nouveaux points de vente vont porter le réseau succursale à 20 unités d'ici la fin du premier semestre 2025.

Mister Garden avec son concept de salades sur-mesure part désormais à la conquête de l'Hexagone en s'appuyant sur le déploiement d'un réseau de franchisés. Mister Garden est identifiée comme une marque forte et rentable qui s'est développée de manière raisonnée, nul doute que les candidats seront au rendez vous au salon de la Franchise qui se tient du 15 au 17 Mars Hall 1 porte de Versailles Stand J 122.

Rappel des objectifs :

Poursuivre la croissance en Île-de-France avec trois à quatre ouvertures annuelles, S'étendre en province via la franchise, en sélectionnant soigneusement les implantations.

Cinq zones prioritaires : l'arc méditerranéen (entre Marseille et Nice), les métropoles lyonnaise, lilloise, strasbourgeoise, ainsi que l'axe Nantes-Angers-Rennes. Notre expansion suivra un développement progressif et maîtrisé.

Atteindre un parc de 80 restaurants d'ici 2030.

A propos de Mister Garden

Mister Garden c'est une histoire d'amitié qui est devenue une réussite entrepreneuriale. À la sortie de leur école d'ingénieur en agro-alimentaire, Clément Gauthier et Henri Prud'homme mettent leur passion du secteur au service d'un projet simple : créer une enseigne de salad bar permettant de déguster des salades variées, adaptées à tous les

régimes alimentaires, Mister Garden voit le jour. La marque séduit des travailleurs pressés, souhaitant déguster des repas frais et variés.