



LE GUIDE DU CANDIDAT

Ouvrir Un Salad Bar En Franchise

De la première idée au premier service : les décisions à prendre, les questions à poser et les documents à réunir.

Votre point de départ

Un concept qui vous plaît, une ville ciblée et une capacité à vous investir dans l'exploitation quotidienne. Ce guide vous aide à transformer cette envie en dossier concret.

1. Définir Votre Projet

Précisez votre rôle : exploitant présent au restaurant, associé opérationnel ou porteur de plusieurs établissements. Notez votre expérience de gestion, vos disponibilités et les compétences que vous devrez acquérir.

2. Comprendre Le Concept

Visitez un restaurant, observez le parcours client et échangez sur la préparation, le service, les achats et les pertes. Chez Green Is Better, la salade à composer permet au client de choisir son repas. Étudiez aussi les autres produits et les contraintes de chaque service.

À Définir	Votre Réponse
Ville ou secteur souhaité	
Rôle et disponibilité	
Calendrier envisagé	
Apport mobilisable et associés	

Découvrir La Franchise Green Is Better

IMPLANTATION

Choisir Un Local Adapté À Votre Activité

La bonne adresse doit fonctionner commercialement, techniquement et financièrement.

3. Observer La Demande Locale

Repérez les bureaux, commerces, écoles et logements à proximité. Observez les flux à plusieurs horaires et plusieurs jours, notamment le déjeuner. Notez les périodes creuses possibles : vacances, week-ends ou fermeture de bureaux.

Comparez les concurrents sur leur offre, leurs prix, leur attente en caisse et leurs canaux de vente. L'objectif est de comprendre les habitudes du quartier et la place possible pour votre restaurant.

4. Examiner Le Local Avant De Vous Engager

Vérifiez la visibilité, l'accès, les livraisons, les réserves, les équipements techniques et l'organisation de la préparation. Faites examiner la compatibilité du local et du bail avec l'activité prévue, ainsi que les travaux et autorisations nécessaires.

Point De Contrôle	Preuve À Obtenir
Flux et clientèle	Observations datées, relevés terrain
Loyer et charges	Conditions écrites et coût annuel complet
Travaux et matériel	Visite technique et devis détaillés
Usage du local et accueil du public	Vérifications avec les intervenants compétents
Périmètre commercial du réseau	Conditions territoriales écrites

Avant de décider

Comparez plusieurs locaux avec la même grille. Une adresse moins chère peut nécessiter davantage de travaux ; une adresse très passante peut rester trop coûteuse pour le chiffre d'affaires envisagé.

FINANCEMENT ET ENGAGEMENT

Construire Un Dossier Qui Tient La Route

Distinguez le coût d'ouverture, les ressources disponibles et l'argent nécessaire pour traverser le démarrage.

5. Chiffrer Chaque Poste

Repères Green Is Better : équipement et aménagement à partir de **70 000 € HT**, auxquels s'ajoutent **25 000 € HT de droit d'entrée**. La base de **95 000 € HT** couvre ces deux postes réunis, pas tous les besoins du projet.

Ajoutez les dépenses liées au local, les frais de lancement et la trésorerie nécessaires selon votre dossier. Vérifiez les inclusions pour ne pas compter deux fois une même dépense. Demandez des devis et construisez un échéancier des paiements.

6. Tester Votre Prévisionnel

Décomposez votre chiffre d'affaires en nombre de tickets, panier moyen et jours d'ouverture. Faites varier les ventes, le coût des ingrédients, la masse salariale et le loyer. Intégrez les redevances et les échéances du financement. Testez aussi un retard d'ouverture.

7. Examiner Les Engagements

Demandez le document d'information précontractuelle et le projet de contrat. Faites analyser notamment les prestations, l'approvisionnement, les redevances, la durée et les conditions de sortie. Organisez le calendrier avec vos conseils avant tout engagement.

Les documents à réunir

Présentation du porteur de projet ; justificatifs des ressources ; dossier du local ; devis ; prévisionnel d'exploitation ; plan de financement ; trésorerie mensuelle ; documents du réseau.

Consulter Les Explications Sur Le Budget D'Ouverture

OUVERTURE ET PREMIERS MOIS

Préparer Le Premier Service Et La Suite

Un lancement se prépare avec des responsables identifiés, des dates et une vérification concrète de chaque étape.

8. Former Et Organiser L'Équipe

Planifiez le recrutement, la formation et les essais de service. La page franchise présente la Green Academy et un accompagnement à l'ouverture : faites préciser les contenus, dates, participants et conditions de prise en charge dans votre dossier.

Formalisez la réception des marchandises, le stockage, les préparations, les informations sur les allergènes, le nettoyage et la gestion des déchets. Vérifiez les obligations d'hygiène, de formation et les démarches propres à votre activité avec les organismes compétents.

9. Piloter Le Démarrage

Avant L'Ouverture	Après L'Ouverture
Matériel testé ; livraisons confirmées	Suivi quotidien des ventes et des pertes
Équipe formée ; planning défini	Adaptation des volumes et des plannings
Informations pratiques à jour	Suivi des retours clients et de l'attente
Service test réalisé	Contrôle hebdomadaire de la trésorerie

Votre Prochaine Étape

Présentez votre ville, votre parcours et l'état d'avancement du projet.

Présenter Mon Projet À Green Is Better

Repères Et Ressources

Conditions Green Is Better : page franchise. Guide général : Service Public - Ouvrir un restaurant. Hygiène : Service Public - Règles d'hygiène. Engagements : Bpifrance Création - Contrat de franchise. Ressources consultées le 26 septembre 2026. Conditions à confirmer pour votre implantation.