

## COMMUNIQUE DE PRESSE

### “PORTRAITS DE DIRIGEANTS”

#### **De joueur de poker professionnel à entrepreneur : RAPHAEL JANNEL mise sur Jack’s Burgers**



**Ancien tennisman de haut niveau puis joueur de poker professionnel, Raphaël Jannel fait partie de cette nouvelle génération de dirigeants qui appliquent à l’entreprise les méthodes issues de la performance sportive et de la gestion du risque. À la tête de JACK’S BURGERS, enseigne née dans les Landes, il construit un modèle structuré de restauration rapide premium, conçu dès l’origine pour être dupliqué à grande échelle.**

**Dans un secteur fortement concurrentiel, ce dirigeant au parcours atypique revendique une approche rationnelle de la croissance : analyser, tester, optimiser, puis déployer. Une logique directement héritée de ses années sur les circuits internationaux, où chaque décision repose sur la capacité à arbitrer dans l’incertitude.**

**« La performance n’est jamais le fruit du hasard. Elle repose sur la répétition, l’analyse et la capacité à transformer l’échec en apprentissage. »**

#### **De la logique de compétition à la stratégie d’entreprise**

Avant de reprendre Jack’s Burgers, Raphaël Jannel fait ses armes sur les courts de tennis puis dans l’univers du poker professionnel, deux environnements où la discipline mentale, la lecture stratégique et la gestion de la pression sont déterminantes.

Lorsqu’il rejoint l’enseigne en 2015, d’abord comme salarié, il identifie rapidement un potentiel de structuration du concept. Son ambition : combiner l’efficacité opérationnelle des grandes chaînes internationales avec l’exigence qualitative d’une marque premium.

Ce positionnement hybride – souvent qualifié de “fast-good” – permet à l’entreprise de se différencier sur un marché où la standardisation ne suffit plus à créer de la valeur.

#### **Construire un modèle duplicable**

Sous son impulsion, l’entreprise se structure autour d’outils conçus pour accompagner la croissance : cuisine centrale, optimisation des flux de production, formalisation des procédures et standardisation de l’expérience client.

Cette organisation permet aujourd’hui à Jack’s Burgers de compter plusieurs établissements dans le Sud-Ouest, plus d’une centaine de collaborateurs et un chiffre d’affaires dépassant les 10 millions d’euros.

Le dirigeant prépare désormais une nouvelle phase de développement en franchise, avec une ambition assumée : déployer progressivement le concept sur l’arc Atlantique, de La Rochelle à Toulouse.

« Un concept ne devient une marque que lorsqu’il est capable de fonctionner sans son fondateur. »

### **Un management inspiré du collectif sportif**

Raphaël Jannel revendique une culture d'entreprise inspirée du sport de haut niveau : exigence, transparence et esprit d'équipe.

Dans un secteur confronté à des difficultés de recrutement, il développe une politique RH proactive visant à fidéliser les collaborateurs et créer un environnement de travail attractif : parcours d'évolution interne, accompagnement des talents, solutions de logement pour saisonniers ou encore outils de formation dédiés.

Cette approche vise à renforcer l'engagement des équipes tout en sécurisant la qualité opérationnelle du réseau.

### **Une illustration du potentiel entrepreneurial des territoires**

Le développement de Jack's Burgers illustre la capacité d'un concept né en région à atteindre un niveau d'exigence compatible avec une expansion nationale.

Installé dans les Landes, Raphaël Jannel fait le choix d'un développement ancré dans son territoire, convaincu que performance économique et qualité de vie peuvent constituer un avantage compétitif durable.

Son parcours témoigne d'une évolution du modèle entrepreneurial français : une nouvelle génération de dirigeants construit désormais des entreprises scalables depuis les territoires, en s'appuyant sur des méthodes inspirées du sport, de la data et de l'amélioration continue.

#### **À propos de Jack's Burgers**

Créée dans les Landes, Jack's Burgers est une enseigne de restauration rapide premium positionnée sur un modèle alliant qualité produit et excellence opérationnelle.

L'entreprise compte plusieurs établissements dans les Landes et le Pays basque et prépare son développement en franchise.

**Nb d'établissements : 11**

**Nb salariés : 130**

**CA : 12 millions de CA**

Ce communiqué est publié par l'Agence LANDES ATTRACTIVITE dans l'objectif de faire connaître les initiatives remarquables des entreprises et collectivités landaises engagées dans la dynamique de la marque de territoire LANDES, TERRE DES POSSIBLES.

#### **Contacts :**

**AGENCE ELEKTRON - Claire REGNAUT,**  
[claire@elektron-presse.com](mailto:claire@elektron-presse.com)  
**Tél: 06 08 33 32 93**

**AGENCE ELEKTRON - Isaline BOITEUX,**  
[isaline@elektron-presse.com](mailto:isaline@elektron-presse.com)  
**Tél: 07 83 57 94 80**

**LANDES**  
Attractivité