

**Réseau de coffee trucks et restauration rapide avec emplacements premium**

Postée le 26/11/2025

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Yvelines, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Enseigne de coffee-trucks et restauration rapide implantée sur plusieurs emplacements premium en Île-de-France.

Le réseau se compose de plusieurs points de vente stratégiques :

- 2 emplacements touristiques à très forte affluence,
- 1 emplacement au cœur d'un grand quartier d'affaires,
- 1 emplacement sur un marché dynamique (en franchise),
- 1 point de restauration rapide situé dans un centre commercial.

L'activité coffee-truck repose sur une double offre :

- Vente de boissons et petite restauration sur place, adaptée aussi bien à une clientèle touristique qu'à une clientèle de bureau et de passage,
- Vente de café en sachet, permettant de prolonger l'expérience au-delà du point de vente.

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Autre

## Compléments :

La cession intervient en raison d'une divergence entre associés. L'activité reste saine et rentable, avec un réseau structuré et un fort potentiel de développement. Cette vente offre ainsi à un repreneur motivé l'opportunité de reprendre une entreprise opérationnelle sur des emplacements premium.

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>CA</b>	150	400	500	
<b>Marge brute</b>	100	300	350	
<b>EBE</b>	-10	5	50	
<b>Résultat exploitation</b>	-20	-5	35	
<b>Résultat net</b>	-25	-10	30	
<b>Nb. de personnes</b>	2	5	7	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Le marché de la restauration rapide et du coffee-truck sur emplacements premium connaît une demande soutenue et en croissance, portée par une clientèle à la fois locale et touristique. Grâce à l'expérience acquise sur plusieurs points de vente stratégiques, l'entreprise a identifié les emplacements et les formats les plus performants, ce qui permet d'optimiser la fréquentation et le chiffre d'affaires. Le concept se positionne comme un acteur fiable et attractif dans un segment où la qualité, la rapidité et l'emplacement sont des facteurs clés de succès.

### Concurrence

Pas de concurrence directe à proprement parlé.

## Points forts / faibles

### Points forts

Emplacements premium et stratégiques : sites touristiques, quartier d'affaires majeur, marché dynamique et centre commercial.

Concept éprouvé et rentable : expérience confirmée sur plusieurs points de vente avec un modèle opérationnel efficace.

Double canal de revenus : vente sur place de boissons et restauration rapide + vente de café en sachet.

Connaissance fine du marché : optimisation des emplacements et formats qui fonctionnent le mieux, forte compréhension des clients.

Équipe opérationnelle en place : personnel formé et organisé pour gérer plusieurs points de vente simultanément.

Potentiel de croissance : possibilité d'extension sur de nouveaux emplacements ou d'augmentation des volumes sur sites existants.

## Points faibles

Dépendance au personnel clé : certains points de vente, notamment les food-trucks, peuvent nécessiter la présence d'un employé formé pour fonctionner de manière optimale.

Exposition aux horaires et flux : le modèle repose sur la fréquentation des sites, ce qui peut varier selon la saison ou les événements locaux.

Capacité limitée de gestion simultanée : chaque point de vente requiert un suivi opérationnel spécifique, bien qu'un seul employé puisse suffire pour le fonctionnement quotidien.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **500 k€ l'immobilier est compris dans le prix de cession.**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Croissance régulière du chiffre d'affaires sur les trois dernières années (+45 % en moyenne annuelle).

Progression de la rentabilité : après une phase d'investissement, l'activité est désormais bénéficiaire et en développement.

Emplacements stratégiques à très forte fréquentation : site touristique international, quartier d'affaires majeur, centre commercial et marché dynamique.

Concept différenciant : offre de coffee-trucks + point de restauration rapide en complément.

Diversification du chiffre d'affaires : vente de boissons et restauration sur place, complétée par la

vente de café en sachet.

Équipe opérationnelle en place, composée de 7 personnes, avec organisation déjà structurée.

Potentiel de croissance à court terme (extension des points de vente et augmentation des volumes sur les emplacements actuels).

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

Un véritable entrepreneur, capable de structurer et développer l'activité.

L'entreprise dispose d'emplacements premium et d'un concept éprouvé, mais nécessite la mise en place de process organisationnels solides, car nous n'avons pas encore optimisé totalement l'organisation interne.

Ce repreneur pourra ainsi tirer pleinement parti du potentiel de croissance existant.