

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Haut-Rhin, Alsace, France

Résumé général de l'activité

Premier réseau de restauration d'entreprise sans restaurant avec à ce jour une quarantaine d'implantations sur le territoire national.

La mission de la franchise est de :
« concocter et livrer des plateaux repas et des pièces traiteur gourmands et de saison pour une clientèle B2B.

D'accompagner les professionnels de tout secteur d'activité confondu, qu'ils soient 2, 50 ou 500 (et même plus) pour leurs petits déjeunés, pauses gourmandes, déjeunés d'affaires, cocktails déjeunatoires ou dînatoires au bureau ».

La promesse est de proposer une large collection de produits (petit déj' et collation, plateaux repas, pièces de cocktails salées et sucrées, buffet froid à partager, sandwichs, salades, plats chauds et desserts, boissons) qui soit 100 % de saison et écoresponsable.

C'est-à-dire que les produits sélectionnés sont de saison, les fruits et les légumes sont frais et choisis chez des producteurs locaux.

Autant que possible, les ingrédients sont issus de l'agriculture biologique.

Les viandes sont 100 % d'origine française. Une politique zéro plastique est appliquée aux emballages quand les fonctions de protection et de conservation des denrées ne sont pas compromises.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Société en difficulté

Compléments : Difficulté personnelle du dirigeant (deuil).

Eléments chiffrés

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	350	500	500	
Marge brute	65	65	70	
EBE	-25	45	65	
Résultat exploitation	-75	-10	40	
Résultat net	-80	-20	40	
Nb. de personnes	3	7	6	

Autres chiffres

Fonds propres : 55 k€

Intitule_dettes : 225 k€

Trésorerie nette : -25 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Opérateur sur un segment de restauration B2B pour événements d'entreprises, administrations et centres de formation. Positionnement haut de gamme sans être gastronomique.

Concurrence

Traiteurs indépendants.

Points forts / faibles

Points forts

La franchise fournit :

- Une carte de saison (2 fois par an).
- Les fiches techniques.
- Les supports de communication.
- Le logiciel (ERP).
- L'assistance (formation initiale, accompagnement régulier).
- Négociation d'économie d'échelle auprès des principaux fournisseurs du réseau.
- Site e-commerce.

Points faibles

Secteur concurrentiel inhérent à la restauration.

Métiers en tension sur le recrutement.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **70 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **40 k€ k€**

Compléments, spécificités

Concernant l'année N, les chiffres donnés sont une situation à fin mars pour une clôture à fin juin.

Ouvert à la négociation.

Cession voulue dans les plus brefs délais.

Différentes options possibles entre vente de la société ou vente du fonds, location ou vente du local.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

La validation du projet de reprise passe par un entretien avec le franchiseur et une validation de ce dernier.