



Portail d'affaires

Deux sites de restauration rapide - Fast-Food - Dark Kitchen

Annonce V60490 mise à jour le 08/11/2023

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Haut-Rhin

Résumé général de l'activité

Il s'agit d'une holding qui possède plusieurs activités dont ce concept intéressant de restaurants spécialisés dans la vente à emporter.

Cette société évolue sur le marché du fast-food. Elle propose des pizzas, des tartes flambées, des salades, desserts à emporter ou à déguster sur place.

Dans le cadre de son développement, l'entreprise s'oriente en parallèle vers la cuisine virtuelle (Dark-Kitchen). Elle espère ainsi doubler son CA à court terme.

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	215 k€
Dettes financières	60 k€
Trésorerie nette	150 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	575	580	850	1 000
Marge brute	440	450	600	
EBE	135	135	110	
Rés. Exp.	115	120	100	

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Rés. Net				
Salariés	12	12	12	

Indications concernant les éléments chiffrés

La société emploie +/- 12 personnes (à temps variable).

Le personnel est composé de 50% de personnes qui complètent leur revenu (mi-temps ailleurs) et/ ou personnes qui se contentent de quelques heures de travail seulement et de 50% d'étudiants (pour financer leur études, logement, ...).

Les achats sont commandés par internet et livrés sur place. Cette affaire est rentable et laisse surtout beaucoup de temps disponible (ouverture 11h30 à 14h) et (18h30 à 21h30). Le patron est peu sur place et ne fait que les remplacements (absence de dernières minutes d'un salarié).

Société présente sur 2 sites qui peuvent être vendus séparément.

Cette affaire est extrêmement intéressante, car gagner autant de revenus pour 1h de travail par jour est exceptionnel (essentiellement travail à domicile) : Voiture de fonction, + 30 000 € de « management fees » + un salaire de 40 000 € + dorénavant 25 000 € d'économie de franchise en plus, sans oublier que l'exploitation permet le remboursement des locaux immobiliers 24 000 € et de dégager un résultat net 70 000 €. Si les clients étaient présents au quotidien et qu'ils mettaient « la main à la pâte par du présentiel », la rentabilité déjà exceptionnelle serait encore meilleure.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché de la société est porteur. Le concept proposé est hyper intéressant car très tendance, de surcroit rodé, rentable, et les perspectives de développement très prometteuses.

Clientèle de proximité et de passage : famille, bureau, étudiants, ...

Concurrence

Le succès est croissant avec une part de marché en progression.
Leader sur sa zone de chalandise.

Points forts

Belle image avec un positionnement qualitatif (produits frais, faits maison, AOP).

Marges intéressantes.

Le positionnement est original, rentable avec de belles perspectives de développement.

Économie et flexibilité de la cuisine partagée.

La gamme est large et les recettes sont variées.

Le concept et les heures d'ouvertures offrent au dirigeant du confort, de la disponibilité et du temps libre.

Les locaux sont accueillants, très tendances et le matériel technique récent et très performant (aux normes sanitaires françaises et européennes les plus récentes).

Conjoncture locale favorable.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	450 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------

Complément

Ce type d'affaire s'adresse soit à un couple pour gérer en famille, soit à un investisseur qui donne la gestion à un manager avec comme perspective l'ouverture d'un site par an.

Pas besoin d'être du métier, d'avoir fait l'école hôtelière, idem pour les employés qui sont formés en quelques heures.