



Portail d'affaires

Plateforme de franchises 'Quick Service Restaurant' multi-marque

Annonce V76764 mise à jour le 01/08/2024

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SPRL
Localisation	Bruxelles-Capitale

Description du sprl à vendre

Opérateur multi-marque de Quick Service Restaurant (« QSR ») développant une solide plateforme de franchise sur un marché en croissance constante.

Parcours d'apprentissage de la franchise mené avec succès, de franchisé à développeur de marque à l'international.

Opportunités de croissance internationale grâce au nombre grandissant de marques QSR dans le monde.

Recherche constante de nouvelles marques offrant de fortes synergies avec les activités existantes afin de poursuivre l'hypercroissance tout en optimisant la rentabilité.

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	- 105 k€
Dettes financières	2 765 k€
Trésorerie nette	330 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	4835	6445	7 635	8 680
Marge brute	3 285	4 085	5 050	5 635
EBE	715	- 360	250	505
Rés. Exp.	345	- 855	- 190	85
Rés. Net	280	-1 260	- 340	20

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Salariés	80	73	77	78

Indications concernant les éléments chiffrés

- Le volume d'activité du Groupe est en forte croissance depuis 2018 (TCAM +40% entre 2018 et 2023). Les QSR détenus par l'entreprise en propre (non franchisés) représentent actuellement l'essentiel de l'activité.
- Le groupe a fortement investi depuis 2018 pour soutenir sa forte croissance et est récemment passé du statut de Franchisé à celui de Master Franchise et s'apprête à acquérir sa première marque propre. Le but à terme est de devenir une plateforme de gestion de franchises multi-marques.
- Le modèle d'affaires présente une scalabilité de revenus très élevée, reflétant une stratégie d'hypercroissance ambitieuse.
- Comptant bientôt deux marques en gestion, le Groupe prévoit de réaliser 7 acquisitions supplémentaires d'ici 2030, visant à diversifier et renforcer son portefeuille. Ces expansions stratégiques sont projetées pour porter les revenus globaux à +1,2 milliard d'euros en 2030, positionnant le Groupe comme un acteur de premier plan dans le secteur dynamique du QSR à l'international.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

- Secteur de la restauration rapide (food & beverage).
- Clientèle majoritairement B2C actuellement via les QSR détenus en propre (clients finaux en direct) mais le changement de business model en cours va accroître la part de la clientèle B2B jusqu'à atteindre un peu moins de 100% à maturité, étant donné que les clients du Groupe correspondront aux Franchisés.
- Groupe actif à l'international (principalement en Belgique et en France actuellement).
- Focus sur les marques couplant EBITDA élevé et CapEx contrôlé avec synergies fortes.

Concurrence

- Concurrence faible sur le marché des plateformes de gestion de franchises multi-marques en Europe.
- La majorité des acteurs du marché ont une taille conséquente et ne sont pas ou peu actifs en Europe. La taille humaine du Groupe lui donne une longueur d'avance en terme d'agilité.

Points forts

- Esprit entrepreneurial très marqué du Management.
- Développement d'un portefeuille de marques innovantes présentant de fortes synergies.
- Focus sur le Business Développement dans un but de maximisation des chances d'atteindre les objectifs d'hypercroissance.
- Équipe jeune, agile et flexible.
- Compétences du Management dans les domaines de la gestion, du développement et de la franchise avec expériences à l'international (UAE et Congo).
- Réseau solide sur le marché de la franchise en Europe offrant au groupe un potentiel de croissance très prometteur.
- Accroissement important de la notoriété du Groupe (augmentation de la présence dans les médias).

Points faibles

- Nécessité d'accroître la maîtrise et d'optimiser la gestion logistique.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	Les objectifs de cette seconde levée de fonds sont les suivants :
	- Consolidation du marché : renforcement de la présence sur les marchés établis dans le but d'amplifier la base de points de vente existants et de tirer parti de l'image de marque pour une croissance soutenue.
	- Stratégie Multi-Markes : poursuite d'une stratégie multi-marques avec une nouvelle marque propre, visant à pénétrer le marché mondial tout en partageant les coûts et en réduisant les risques de dépendance à une seule marque.
	Cela se matérialise par un besoin en fonds articulé autour de deux axes :
	- 750 K€ pour développer les activités existantes (logistique, stocks, recrutement, acquisition de Master Franchises, etc).
	- 750 K€ supplémentaires pour poursuivre l'acquisition d'une marque supplémentaire.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	1 500 k€
Complément	Dans le cadre de ce deuxième tour de table, la société est à la recherche d'investisseurs institutionnels ou privés.
	L'investissement sera structuré, soit intégralement en capital, soit au travers d'une solution hybride (capital + quasi-capital).