

Traiteur franchisé

Annonce V90475 mise à jour le 11/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

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 déjeuners, pauses gourmandes, déjeuners d'affaires, cocktails déjeunatoires ou d'înatatoires 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, sandwiches, 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.

Éléments chiffrés

Année de référence	2026
Fonds propres	55 k€
Dettes financières	225 k€
Trésorerie nette	-25 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	350	500	500	
Marge brute	65	65	70	
EBE	-25	45	65	
Rés. Exp.	-75	-10	40	
Rés. Net	-80	-20	40	
Salariés	3	7	6	

Indications concernant les éléments chiffrés

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.

Positionnement 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

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.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Société en difficulté
Complément	Difficulté personnelle du dirigeant (deuil).
Prix de cession	70 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	
Prix de l'immobilier uniquement	250 k€

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	40 k€
Complément	La validation du projet de reprise passe par un entretien avec le franchiseur et une validation de ce dernier.