

Un réseau de restauration digitale multi-marques

Annonce V92504 mise à jour le 18/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Seine Saint-Denis

Résumé général de l'activité

Entreprise spécialisée dans la restauration en livraison en Île-de-France, exploitant un important portefeuille de marques et d'établissements virtuels sur les principales plateformes de livraison.

L'activité repose sur une organisation complète et immédiatement opérationnelle : production centralisée, équipe de cuisine, gestion des commandes, dispatch, réseau de livreurs et logistique intégrée.

CA important.

Principaux éléments :

- Plus de 5 000 € de ventes quotidiennes réalisées depuis mars 2026.
- 272 000 € de virements nets Uber Eats et Deliveroo vérifiés sur les seuls mois de juin, juillet et août 2026.
- Plus de 1,08 M€ de virements plateformes nets annualisés au rythme actuel.
- Volume de ventes brutes sensiblement supérieur aux virements reçus.
- Historique bancaire et performances commerciales vérifiables.
- Plusieurs marques et établissements digitaux exploités en Île-de-France.
- Production, matériel, organisation et logistique opérationnelle inclus.
- Uber Eats constitue actuellement le principal canal de vente.
- Deliveroo et certains concepts supplémentaires restent encore largement sous-exploités.
- Potentiel d'amélioration immédiat par une meilleure gestion des remboursements, des annulations et des dépenses promotionnelles.
- Possibilités importantes de développement géographique et commercial.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			1 800	

En k€/année	2024	2025	2026	2027
Marge brute				
EBE			300	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			12	

Indications concernant les éléments chiffrés

Les données 2026 sont des estimations annualisées établies à partir des performances réellement constatées. Plus de 272 k€ de virements nets Uber Eats et Deliveroo ont été reçus entre juin et août 2026. Le volume brut des ventes plateformes est sensiblement supérieur.

Les données présentées ne sont pas certifiées par un expert-comptable. Les relevés bancaires, historiques de ventes et justificatifs pourront être communiqués aux acquéreurs sérieux sous engagement de confidentialité.

La cession est envisagée en l'état, avec l'activité, l'organisation, la production et la logistique existantes.

La cession porte sur la société et son organisation opérationnelle, selon un périmètre à définir avec le repreneur : activité, marques, équipements, production, outils, savoir-faire et logistique.

Prix de cession souhaité : 1 400 000 €

Afin de protéger la confidentialité de l'activité, les noms commerciaux, adresses, comptes plateformes et données financières détaillées seront communiqués uniquement aux candidats sérieux, après signature d'un engagement de confidentialité et justification de leur capacité financière.

Accompagnement du repreneur envisageable pendant une période de transition à définir.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur spécialisé dans la restauration digitale multi-marques en Île-de-France. La société combine une production centralisée, un portefeuille important d'enseignes virtuelles, une logistique de livraison intégrée et une présence étendue sur les principales plateformes.

Son organisation permet de commercialiser plusieurs concepts depuis une même structure de production et de couvrir un large territoire.

L'activité bénéficie d'un volume de commandes déjà établi, d'un historique de ventes vérifiable et d'un potentiel de développement sur de nouvelles zones, plateformes et catégories culinaires.

Concurrence

Le marché de la restauration livrée est concurrentiel et comprend des restaurants traditionnels, des chaînes, des dark kitchens et des marques virtuelles indépendantes.

La société se différencie par son portefeuille multi-marques, son expérience opérationnelle, sa couverture géographique, sa production centralisée et son propre réseau de livraison.

La structure existante, les équipes et l'historique commercial permettent à un repreneur de poursuivre immédiatement l'exploitation sans devoir reconstruire l'ensemble de l'organisation.

Points forts

Volume d'activité important et historique de ventes vérifiable. Plus de 272 k€ de virements nets plateformes reçus sur trois mois, pour un volume brut sensiblement supérieur.

Portefeuille multi-marques, production centralisée, équipe opérationnelle, dispatch et logistique de livraison intégrée.

Large couverture géographique en Île-de-France.

Modèle immédiatement exploitable et duplicable, avec potentiel de développement sur de nouvelles zones, plateformes et catégories culinaires.

Points faibles

Activité actuellement concentrée principalement sur Uber Eats, créant une dépendance à une plateforme dominante. Deliveroo et les autres canaux commerciaux restent encore peu développés.

La rentabilité peut être améliorée grâce à une meilleure gestion des remboursements, des annulations, des promotions et de la publicité.

L'organisation nécessite également un pilotage opérationnel rigoureux en raison du volume de commandes et de l'étendue de la zone de livraison.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	Cession opportuniste dans le cadre d'un nouveau projet entrepreneurial. Le dirigeant n'est soumis à aucune urgence de vente et poursuivra normalement l'exploitation en l'absence d'une offre correspondant à la valeur attendue.
Prix de cession	1 400 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	500 k€

Complément

Repreneur disposant des capacités financières et opérationnelles nécessaires pour acquérir et poursuivre le développement de l'activité. Le dossier convient particulièrement à un groupe de restauration, un exploitant de cuisines digitales, un réseau de franchisés, un investisseur ou un entrepreneur expérimenté.

Une expérience dans la restauration, la livraison ou la gestion d'équipes serait appréciée.

Les informations confidentielles et justificatifs détaillés seront transmis uniquement après vérification de la capacité financière et engagement de confidentialité.