

Groupe belge de restauration

Annonce V89719 mise à jour le 27/03/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Belgique

Résumé général de l'activité

Le groupe exploite une enseigne belge de restauration positionnée sur le segment du casual dining premium, offrant une expérience conviviale et différenciante centrée sur des produits de qualité et des repas à partager.

L'activité repose sur un concept alliant cuisine généreuse, ambiance chaleureuse et forte dimension sociale, répondant à une demande croissante pour des expériences de restauration orientées groupe (amis, familles, occasions festives).

Le modèle opérationnel est fortement structuré et standardisé, avec des processus éprouvés et des outils digitaux permettant un pilotage précis de la performance (gestion des ventes, des coûts et des équipes).

Le groupe exploite actuellement plusieurs établissements rentables et dispose d'un concept répliquable, avec un potentiel de déploiement à plus grande échelle sur le territoire belge.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			3 500	
Marge brute				
EBE			300	
Rés. Exp.			150	
Rés. Net			100	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Salariés			17	

Indications concernant les éléments chiffrés

Le nombre d'ETP renseigné ne reprend pas les jobbeurs flexibles (étudiants et flexi-jobs).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le groupe se positionne sur le segment du casual dining premium, à mi-chemin entre la restauration traditionnelle et les concepts plus standardisés, avec une proposition de valeur axée sur la qualité des produits, la générosité des portions et l'expérience client.

Il répond aux évolutions du marché caractérisées par une fréquentation moins régulière mais des attentes plus élevées en termes d'expérience, ainsi qu'une demande croissante pour des repas conviviaux et des occasions de consommation en groupe.

Le concept bénéficie d'un positionnement 'premium accessible', combinant qualité perçue élevée et rapport qualité/prix attractif, ce qui lui permet de capter une clientèle large (actifs urbains, familles, groupes).

Dans un marché encore fragmenté, le groupe se distingue par une marque identifiable, un concept différenciant et une forte standardisation opérationnelle, offrant un potentiel de développement en réseau à l'échelle régionale voire nationale.

Concurrence

Le marché de la restauration est fragmenté et fortement concurrentiel, composé à la fois d'acteurs indépendants, de chaînes structurées et de concepts émergents.

Le groupe se positionne sur un segment intermédiaire entre la restauration traditionnelle et les chaînes standardisées, avec un niveau de différenciation permettant de limiter la pression concurrentielle directe.

La concurrence est principalement constituée :

- de restaurants indépendants locaux, souvent peu structurés et difficilement répliquables,
- de chaînes de restauration organisées, généralement moins différenciées en termes d'expérience client,
- et de nouveaux concepts expérientiels en développement.

Grâce à son positionnement clair, son expérience client différenciante et son organisation structurée, le groupe bénéficie d'un avantage concurrentiel lui permettant de se distinguer durablement dans son environnement.

Points forts

Concept éprouvé et répliquable : Trois établissements performants dans des environnements variés démontrent la robustesse du modèle et sa capacité de duplication.

Positionnement différenciant : Concept de restauration premium accessible, axé sur l'expérience client et les repas conviviaux, générant une forte fidélisation.

Unit economics solides : Chiffre d'affaires élevé par établissement, marges positives en amélioration, soutenus par une gestion rigoureuse des coûts (food & labor).

Organisation structurée et digitalisée : Processus standardisés, outils digitaux intégrés et reporting opérationnel précis, réduisant les risques et facilitant le pilotage.

Équipe de management autonome : Structure managériale en place, expérimentée et opérationnelle, permettant un pilotage quotidien efficace et limitant très fortement la dépendance au fondateur.

Marque en développement : Identité forte et cohérente, soutenant la notoriété et le potentiel de déploiement en réseau.

Potentiel de croissance significatif : Pipeline d'ouvertures identifié et stratégie claire de développement géographique sur des zones à fort potentiel.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Autre
Complément	<p>Les actionnaires souhaitent ouvrir le capital ou céder la société afin d'accélérer le développement de l'enseigne et de structurer son déploiement à plus grande échelle.</p> <p>Après avoir démontré la pertinence du concept et la rentabilité des premiers établissements, l'objectif est désormais de s'appuyer sur un partenaire disposant des ressources financières et/ou de l'expertise sectorielle nécessaires pour accompagner une phase d'expansion plus rapide.</p> <p>Cette opération s'inscrit dans une logique de changement d'échelle, et non dans un contexte de difficulté.</p>
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne morale ou fonds d'investissement
------------------	---