

## Traiteur événementiel clé en main – marque, matériel et portefeuille clients

Annonce V91116 mise à jour le 12/06/2026

### Description générale

#### Désignation de l'actif

|              |             |
|--------------|-------------|
| Type d'actif | Autre actif |
| Localisation | Yvelines    |

#### Description du l'actif à vendre

Un ensemble d'actifs permettant le lancement ou le développement rapide d'une activité de traiteur événementiel B2B.

Une marque spécialisée dans l'événementiel d'entreprise, développée depuis des années auprès d'entreprises, d'agences et de lieux événementiels en Île-de-France.

La cession comprend notamment :

- La marque et son identité visuelle.
- Le nom de domaine ainsi que l'ensemble des contenus marketing développés pour la marque.
- Un compte Instagram actif de plus de 8 000 abonnés qualifiés.
- Un portefeuille de clients et prospects qualifiés.
- Les fiches techniques et recettes développées au cours de l'activité.
- Un parc complet de matériel professionnel permettant d'équiper un laboratoire de production.
- Les supports commerciaux et outils développés dans le cadre de l'activité.

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

| En k€/année | n-2 | n-1 | n   | n+1 |
|-------------|-----|-----|-----|-----|
| CA          | 100 | 200 | 200 |     |
| Marge brute | 65  | 100 | 150 |     |
| EBE         | 30  | 20  | -20 |     |
| Rés. Exp.   | 25  | 15  | -20 |     |
| Rés. Net    | 25  | 10  | 1   |     |

| En k€/année | n-2 | n-1 | n | n+1 |
|-------------|-----|-----|---|-----|
| Salariés    | 1   | 1   | 1 |     |

## Indications concernant les éléments chiffrés

Une marque de traiteur événementiel, positionnée sur une offre moderne et différenciante, à destination principalement des entreprises en Île-de-France.

L'activité est actuellement mise en pause pour raisons personnelles.

Accompagnement possible lors de la reprise afin de faciliter la transmission des recettes, process et outils commerciaux.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La marque s'est développée sur le segment du traiteur événementiel B2B premium en Île-de-France.

La marque se différencie par une approche moderne du traiteur événementiel, combinant créativité culinaire, présentation soignée et expérience client.

L'activité est principalement orientée vers les entreprises, agences événementielles et lieux de réception recherchant des prestations sur-mesure.

Le positionnement repose sur des offres à forte valeur ajoutée, une identité de marque affirmée et une capacité à concevoir des événements différenciants adaptés aux attentes des entreprises.

### Concurrence

Le marché est composé d'acteurs historiques du traiteur événementiel ainsi que de nouvelles marques spécialisées dans l'événementiel d'entreprise.

La différenciation de Julie Gourmet repose sur son positionnement moderne, son image de marque, sa présence digitale, son portefeuille clients qualifié et son approche centrée sur l'expérience client.

L'activité bénéficie d'un marché dynamique porté par la demande croissante des entreprises pour des événements internes, séminaires, cocktails, lancements de produits et opérations de relations publiques.

### Points forts

Marque positionnée sur le segment du traiteur événementiel B2B premium.

Identité de marque forte et différenciante.

Compte Instagram actif d'environ 8 000 abonnés qualifiés.

Portefeuille clients constitué auprès d'entreprises, agences et lieux événementiels.

Croissance du chiffre d'affaires de 104 k€ à 197 k€ entre 2023 et 2025.

Parc complet de matériel professionnel permettant d'équiper un laboratoire de production.

Ensemble de recettes, fiches techniques et process opérationnels transmis lors de la reprise.

Activité clé en main permettant un démarrage rapide.

Possibilité d'accompagnement du repreneur pendant la phase de transition.

### Points faibles

Activité actuellement mise en pause.

Local de production non inclus dans la cession.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

|                              |   |
|------------------------------|---|
| Raison principale de cession | Changement d'activité du dirigeant  |
| Complément                   | <p>Après plusieurs années de développement de la marque, la dirigeante a fait le choix de se consacrer à un nouveau projet professionnel.</p> <p>Cette décision n'est pas liée à un manque d'activité ou de demande du marché.</p> <p>La cession vise à permettre à un repreneur de s'appuyer sur les actifs développés depuis la création de la marque afin de poursuivre son développement.</p> |
| Prix de cession              | 35 k€   |

### Profil d'acheteur recherché

|  |  |
|--|--|
| Profil recherché   | Personne physique ou morale  |
| Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier | 15 k€  |
| Complément   | <p>Le dossier conviendra particulièrement à un professionnel de la restauration, du traiteur ou de l'événementiel souhaitant s'appuyer sur une marque existante, un portefeuille clients qualifié, un parc matériel complet et des outils déjà structurés.</p> <p>Une transmission et un accompagnement sont envisageables afin de faciliter la reprise des actifs et des process.</p> |