PROJECT ANGUS

BestValue
M&A ADVISOR





La Société exploite un **réseau de restaurants** sous une **enseigne commune**, autour d'un **concept convivial** centré sur des **viandes de qualité** et des produits maison, pour une clientèle de groupes d'amis, de familles et de professionnels.

Elle s'appuie sur une **organisation standardisée** et **digitalisée** (procédures documentées, outils de réservation, de caisse, de planning et de stocks) et sur une **équipe de management en place**, limitant la dépendance au fondateur.

Ses établissements, implantés en Wallonie dans des contextes complémentaires, affichent une **fréquentation en croissance** et un **plan de développement** (nouvelles ouvertures) déjà identifié.

LOCALISATION



TRANSACTION

La transaction envisagée porte sur la **cession des actions** de la holding du Groupe.

FACTEURS CLÉS D'INVESTISSEMENT

Marque forte

Le Groupe bénéficie d'une marque forte et différenciante, d'une communauté de clients fidèles et d'une excellente notation client, soutenues par un bouche-à-oreille actif.

Croissance

Le Groupe affiche des résultats en croissance, des établissements performants (environ 1 M€ de CA chacun) et un concept duplicable.

Marges maîtrisées

Le Groupe a amélioré ses marges en maîtrisant ses coûts matières et de personnel, grâce à des process standardisés et à un pilotage digitalisé.

CHIFFRES CLÉS

2.500-3.500
2025 CA (k€)

200-300
2025 EBITDA (k€)

20-30
2025 ETP

3 établissements
2025

~350
Places assises

60-80k
Clients servis



Ianis FOURNEAU
Partner
+32 491 22 39 76
i.fourneau@best-value.be



Colin DEGEER
M&A Analyst
+32 477 76 08 82
c.degeer@best-value.be