

PROJECT ANGUS



La Société exploite un **réseau de trois** (et bientôt quatre) **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.

BestValue
M & A ADVISOR

CHIFFRES CLÉS

2.500-3.500

2025 CA (k€)

200-300

2025 EBITDA (k€)

20-30

2025 ETP

3 établissements

+ 1 en projet

~350

Places assises

60-80k

Clients servis par an



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