

OUVREZ VOTRE EMPANADA BAR

Licence de marque

Rejoignez un réseau en pleine croissance

Document confidentiel — El Almacén — 2026

EL ALMACÉN — DESDE 2018

L'EMPANADA ARGENTINE, RÉINVENTÉE

Une obsession : le goût.
Un savoir-faire : la pâte demie-feuilletée, fermée à la main.

L'empanada, c'est un plat de famille, transmis de génération en génération. **Née à Toulouse en 2018** sous l'impulsion de Juan Martin Berberian et Jeronimo Negrotto, El Almacén — « l'épicerie » en espagnol — réinvente la tradition argentine en format fast-casual, sans rien céder sur la qualité.

18 **SAVEURS**
SALÉES & SUCRÉES

100% **FAIT MAISON**
FERMÉES À LA MAIN

TOULOUSE • NICE • NANTES • PERPIGNAN



1. Un concept qui a fait ses preuves

5 points de vente actifs

Toulouse, Nice, Nantes — un réseau qui grandit avec des emplacements rentables depuis 2018

Recettes argentines authentiques

Production centralisée en laboratoire, qualité constante, approvisionnement clé en main

Format fast-casual optimisé

Ticket moyen maîtrisé, service rapide, faible surface requise — le modèle idéal en centre-ville

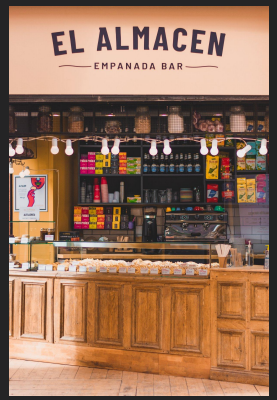
Une marque à forte identité

Branding chaleureux, storytelling argentin, fidélisation naturelle — vos clients reviennent

COMPTOIR DE QUARTIER, RECETTES D'ATELIER.



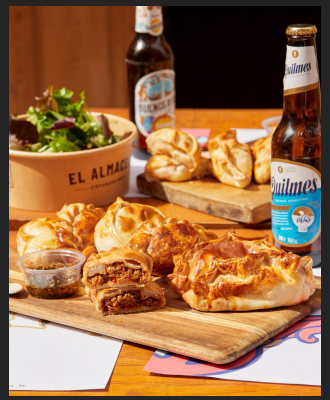
01 LA BOUTIQUE



02 L'INTÉRIEUR



03 L'EMPANADA : 18 SAVEURS



04 LES PRODUITS



05 LES BOISSONS

2. Licence de marque — Conditions

Conditions financières

Droit d'entrée (pionnier)	**12 000 €**
Droit d'entrée (standard)	**15 000 €**
Redevance mensuelle	**500 € /mois**
Investissement total (droit au bail compris)	**120 - 140k €**
CA cible / PDV	**300 000 €**
Durée du contrat	**5 ans renouv.**
Prise de parts TR	**Non**

Profil recherché

→ Entrepreneur ou reconversion

→ Villes moyennes (50-300k hab.)

→ Apport personnel ~40-50k€

→ Impliqué au quotidien

→ Adhésion aux valeurs de la marque

3.Ce que la licence vous apporte

L'enseigne & la marque

- Droit d'exploitation de l'enseigne EL ALMACÉN
- Charte graphique & supports visuels
- Mises à jour de marque incluses

Formation & ouverture

- 10 jours d'immersion (présentiel et distance)
- Manuel opérationnel complet remis et expliqué
- Accompagnement à l'ouverture inclus

Sourcing & savoir-faire

- Laboratoire de production centralisé
- Recettes, process & fiches techniques
- Fournisseurs référencés et négociés

Support & marketing

- WhatsApp quotidien + 1 appel mensuel
- Support marketing : photos, vidéos, design
- 1 audit / visite annuelle inclus

4. Des performances solides

Données indicatives — Scénario de base

67%

Marge brute

Taux de marge sur matière première, grâce au sourcing centralisé

56%

Prime cost

Matière + personnel maîtrisés, bien en dessous du seuil de 65% du secteur

~25%

EBE / CA

Excédent brut d'exploitation en scénario de base, dès l'année 1

~3 700 €

Cash-flow / mois

Trésorerie disponible après remboursement d'emprunt (An 1)

Données indicatives issues de l'exploitation du réseau. Un prévisionnel personnalisé sera établi avec votre expert-comptable dans le cadre du dossier de candidature.

5. Investissement – Licence de marque

Investissement initial

Droit d'entrée (pionnier) **12 000 €**

Travaux et matériels **43 000 €**

Frais de constitution société **1 200 €**

Frais dossier emprunt **500 €**

Dépôt et Frais de garantie **5 000 €**

Communication de départ **1500 €**

BFR initial (achat MP) **10 000 €**

TOTAL 73 200 €

Financement type

Apport personnel (30%) **~40 000 €**

Emprunt bancaire **~92 000 €**

Durée emprunt **7 ans**

Mensualité estimée **~1 220 €**

6. L'événementiel : un levier de CA et de visibilité

Un canal de revenu complémentaire — pas un modèle contractuel imposé

Quels événements ?

- Marchés de Noël et foires locales
- Festivals et événements sportifs
- Traiteur pour entreprises
- Mariages et soirées privées
- Pop-up stands et animations

Pourquoi ce levier ?

- **Marge élevée :** pas de loyer fixe
- **Visibilité :** trafic massif vers le PDV
- **Acquisition :** nouveaux clients boutique
- **Liberté :** vous choisissez vos dates
- **Format :** idéal pour la vente nomade





L'événementiel est 100% libre : aucune redevance supplémentaire



Et si vous alliez encore plus loin ?

Le corner El Almacén — un revenu complémentaire sans investissement lourd

EL ALMACÉN — LE CORNER

LE CORNER.

Conditions financières

Droit d'entrée	**4 000 €**
Redevance mensuelle	**150 €/mois**
Investissement total	**13 990 €**
CA additionnel cible	**42 000 € /an**
Durée du contrat	**3 ans**
Personnel dédié	**Non requis**

Profil recherché

→ Boulangeries, bars, restaurants

→ Marchés couverts ou food courts

→ Flux client déjà existant

→ Autofinancement total

→ Complément de gamme idéal



Corner : vous devenez concédant sur votre zone

En tant que licencié, vous pouvez déployer des corners chez des commerçants locaux et générer un revenu récurrent

Option A — Sous-licence

→ Vous concéder le corner à un boulanger, bar ou restaurant

→ Vous appliquez le même modèle El Almacén avec votre marge

→ Le commerçant paie un droit d'entrée + une redevance mensuelle

→ Vous assurez le lien avec le réseau, la livraison et le suivi

→ Revenu récurrent + marge sur la matière première

Option B — Location du concept

→ Vous installez le corner (four, vitrine, signalétique) chez le commerçant

→ Vous facturez un loyer mensuel fixe pour le matériel et la marque

→ Le commerçant achète la matière première directement

→ Vous gardez la maîtrise de l'installation et de la qualité

→ Revenu passif et prévisible, sans gestion opérationnelle

Chaque corner déployé génère un revenu additionnel tout en renforçant la visibilité El Almacén sur votre territoire.

Prochaines étapes

- Signature du NDA
- Remplissage dossier de candidature
- Entretien avec les fondateurs & éléments juridiques
- Visite d'un PDV en exploitation
- Validation du business plan personnalisé & projet
- Signature du contrat & lancement de la formation



Juan Martin Berberian & Jeronimo Negrotto — Fondateurs El Almacén

contact@elalmacen.fr