



## TAWILA ET KOBOON

### LA RECETTE GAGNANTE AU SERVICE DES FRANCHISÉS



Pour accélérer sa croissance en Europe et devenir le leader de la street-food thaï raffinée, KOBOON bénéficie désormais du soutien de TAWILA, société d'investissement à la tête de laquelle on retrouve les deux fondateurs de Big M (franchise de burgers made in France et pionnier de la street-food halal premium) et DPS Market (grossiste alimentaire halal fort d'un réseau de 40 dépôts). TAWILA et KOBOON signent ainsi un partenariat qui cumule tous les ingrédients au service de la réussite des franchisés.

**TAWILA X KOBOON : l'alliance qui garantit un parcours premium aux franchisés**  
TAWILA et KOBOON, c'est l'alliance stratégique qui vise une approche disruptive de la franchise. Leur vision commune repose sur la même attention portée au franchisé. Non seulement, chaque décision prise va dans le sens de la réussite des franchisés mais chacun est acteur du groupe. Un mode d'organisation inédit dans l'univers de la restauration rapide et de la street-food en particulier.

## Service sur-mesure pour les franchisés :

### 1/ Le goût de la rentabilité !

Logistique, achats, finance, communication, TAWILA et KOBOON mutualisent et rationalisent leurs ressources. A la clé : une économie de coûts non négligeable pour mieux réinvestir dans le parcours des franchisés du réseau. Un exemple : grâce à l'apport de DPS Market, la supply chain est optimisée avec un ROI mesurable !

### 2/ La performance sur un plateau !

Derrière TAWILA et KOBOON, c'est la promesse pour des franchisés, entrepreneurs dans l'âme, de pouvoir s'appuyer sur plusieurs retours d'expériences et une somme de compétences complémentaires. Une alliance qui va dans le sens d'une stratégie commerciale plus fine et encore plus à l'écoute des contraintes et attentes des franchisés...et à la clé, des perspectives de développement renforcées.

### 3/ La franchise avec un supplément d'âme !

Parce que TAWILA et KOBOON impulsent cette nouvelle vision de la franchise qui fait du franchisé un acteur du réseau, et pas simplement un exécutant. Un partenariat qui promet au franchisé un cadre de vie plus stimulant et plus humain. Résultat : un sentiment d'appartenance au réseau consolidé et durable.

*« Avec TAWILA, on ne parle pas juste de synergie : on parle de remettre le franchisé au centre. Notre union permet une gestion plus fine, plus performante et plus humaine de la franchise. Un nouveau modèle inédit sur notre marché et qui colle parfaitement avec notre ADN et nos valeurs. Cette alliance va nous permettre d'attirer de nouveaux candidats à la franchise qui seront demain nos meilleurs ambassadeurs pour atteindre nos objectifs de croissance », conclut Mounir Habet, fondateur et CEO de l'enseigne Koboon.*

TAWILA et KOBOON, c'est finalement la garantie pour le franchisé de rejoindre un réseau porteur de rentabilité, avec un accompagnement pensé par et pour lui. Une alliance qui réinvente le modèle de franchise pour le mieux en faire savourer les bénéfices aux franchisés eux-mêmes. Un partenariat bien pensé et des opportunités de franchise à savourer sans modération !

### À propos de TAWILA Capital

TAWILA Capital est une société d'investissement indépendante et fermée, créée en 2025 par un collectif d'entrepreneurs et de spécialistes de la finance. Sa vocation est de repérer, financer et structurer les entreprises émergentes à fort potentiel dans les secteurs de la food, de l'hospitality, de l'éthique business et des services innovants. Sa spécificité : un modèle sans dette, fondé sur l'expérience de terrain et les synergies métiers. Basé à Paris – Déploiement national et international