

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : France
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Traiteur événementiel :
 BtoB : Cocktails professionnels / séminaires.
 BtoC : Mariages, anniversaires, communions, fêtes, ...

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Éléments chiffrés

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|
| CA | 1 750 | 1 550 | 1 700 | 1 800 |
| Marge brute | | | | |

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| EBE | 300 | 100 | 300 | |
| Résultat exploitation | 200 | 10 | 200 | |
| Résultat net | 200 | 50 | 190 | |
| Nb. de personnes | 15 | 15 | 15 | |

Autres chiffres

Fonds propres : 450 k€

Intitule_dettes : 300 k€

Trésorerie nette : 250 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Traiteur haut et moyen de gamme.

Concurrence

Concurrence régionale en période de réorganisation. Certains acteurs sortent du marché traiteur vers le marché cuisine centrale, laissant ainsi une part de marché inexploitée. Potentiel de développement avec les ressources actuelles.

Points forts / faibles

Points forts

Une organisation rigoureuse de la production qui permet réactivité, adaptabilité et qualité.

L'image de marque de la société, experte sur son marché et proche des besoins de ses clients.

50% des réservations sans devis, basées sur la réputation de l'entreprise.

Une maîtrise de l'environnement : de la technique et de la logistique, notamment grâce à la possession du matériel évènementiel.

Des achats maîtrisés.

Une équipe stable, dont une partie vient d'être renouvelée (départs retraite et entrepreneuriat).

Équipements et locaux de très bon niveau.

Prestations globales sur une région dynamique.

Location de nombreux matériels en complément d'activité.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 000 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

Compléments, spécificités

Clôture fin février, Bilan au 02/25 conforme aux attentes.

CA et résultat en croissance / exercice 2024/25.

Excellentes performances encore optimisables.

Opportunités :

- Marché régional en refonte présentant de belles opportunités.
- Hausse des budgets clients qui se font plaisir.
- Marché des entreprises et notamment des plateaux repas en développement.
- Demande de menus végé, végétan, culturels, ...
- Une demande de services plus personnalisés.
- La conscience environnementale et sociétale.
- L'optimisation des ventes à forte marge.
- Une gestion pilotée des saisonnalités.
- Développement géographique.
- Approfondir un positionnement services très fort, grâce au matériel détenu en propre.
- Renforcer la communication sur cet axe, la déployer sur tous les supports, développer la communication digitale.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Deux scénarios de cession envisageables :

Scénario de cession majoritaire : Le repreneur est accompagné du cédant et reprend l'intégralité de l'entreprise.

Scénario de cession minoritaire : Avec un faible apport, le repreneur devient un directeur associé et sera financé par une entreprise du secteur présente dans la région.