

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : EURL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Provence-Alpes-Côte d'Azur, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Grossiste en thé biologique avec marque déposé.
Visibilité supérieure à la moyenne régionale, différenciation sur la qualité perçue, notamment via des références exclusives.

Vente en B2B (80%) auprès de magasins Bio et épiceries fines ainsi qu'en en B2C via le site Internet de la société (20%).

En plus

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		100	110	125
Marge brute				
EBE		10	25	
Résultat exploitation		-5	5	
Résultat net		-5	2	
Nb. de personnes		1	1	

Autres chiffres

Fonds propres : 10 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Produits bio haut de gamme. Forte implantation régionale, en cours de développement national.

Concurrence

Quelques grands groupes nationaux mais notoriété régionale et capacité à proposer du stock immédiat. L'activité est peu exposé à l'obsolescence et reste flexible grâce à la possibilité de relocalisation du stockage

Points forts / faibles

Points forts

Références produits connues ainsi que certaines références exclusives à la marque.

Qualité des produits, réactivité, excellente relation avec ses clients et ancienneté.

Visuel de la marque : Soigné et élégant.

Marque déposée.

L'activité peut être délocalisée. Seul un lieu de stockage est nécessaire.

Points faibles

Pas assez de développement au niveau national par manque d'agent commercial.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **111 k€**

Compléments, spécificités

Vente de la société avec stock et marque déposée.

L'organisation, très légère, implique un pilotage direct par le dirigeant : La réactivité est forte mais le développement reste limité par l'absence de force commerciale dédiée.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Profil développeur doté d'une forte appétence commerciale et capable de structurer une activité encore artisanale, sans perdre l'agilité et la proximité actuelles.

Une expérience en distribution alimentaire B2B serait un atout, tout comme une compétence en développement de réseaux ou en prospection nationale.