

Épicerie fine haut de gammePostée le **21/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Entreprise Individuelle**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Aude, Languedoc-Roussillon, France**Résumé général de l'activité**

Épicerie fine haut de gamme : fromages, charcuterie, traiteur, vins, champagne, spiritueux, tartinables, huiles, épices, thés, cafés, confiserie, biscuits, coffrets, arts de la table et accessoires.

La largeur et la hauteur de gamme font de cette cible une entreprise unique dans le Sud de la France.

7 000 références, 450 fournisseurs.

Très bonne réputation et fidélité des clients.

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 :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	2 100	1 900	1 800	
Marge brute				
EBE	450	350	300	
Résultat exploitation	400	300	250	
Résultat net	400	300	250	
Nb. de personnes	7	7	7	

Autres chiffres

Fonds propres : 425 k€

Intitule_dettes : 115 k€

Trésorerie nette : 110 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Facteurs clés de succès maîtrisés.

Concurrence

Peu de concurrence sur les produits d'épicerie fine dans la ville.

Points forts / faibles

Points forts

Bon emplacement, beau magasin en bon état et de grande superficie.

Réputation et fidélité client assurant une activité régulière.

Relations avec de nombreux fournisseurs haut de gamme.

Gammes d'accessoires en marque propre réussie.

Structure de coût maîtrisée, société profitable.

Points faibles

Le site marchand est peu développé.

La société a peu développé les grands clients : CA > 50 k€ par le passé et la vente aux restaurants.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 600 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **200 k€ k€**

Compléments, spécificités

Ville et région de gastronomie.

Bonne résilience du secteur en temps de crise.

Tendance positive au retour à une alimentation de qualité et locale.

La société est structurée juridiquement en entreprise individuelle, le niveau de cash est donc fonction de la rémunération annuelle du dirigeant.

Vente (totale) du fonds de commerce : prix à discuter.

Vente partielle ou totale du stock : valeur à 100% de c.400 k€ (valeur comptable).

Magasin de 460 m², dont environ 240 m² de réserves et caves.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Idéalement un couple / tandem.