

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans

**Localisation du siège :** Alpes Maritimes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

### Résumé général de l'activité

Basée dans la région PACA, l'entreprise est un acteur familial et historique de la viande. Elle allie, depuis plus de 25 ans, tradition bouchère et savoir-faire industriel pour servir à la fois restaurateurs et bouchers de la région.

La société a su transformer l'héritage familial en entreprise moderne...

D'abord vendeur de viande pour quelques restaurants niçois, le dirigeant a véritablement lancé la société au début des années 2000.

Les multiples rachats de portefeuilles de boucheries locales ont permis d'étoffer la base clients de l'entreprise qui s'est rapidement distinguée comme acteur de référence au début des années 2010. Aujourd'hui, elle exploite un site agréé de 1200 m<sup>2</sup> au MIN et transforme près de 100 tonnes par mois.

... par le biais de trois offres complémentaires...

La première est l'enseigne du groupe qui distribue des portions sous vide aux CHR.

La deuxième est l'enseigne du groupe qui travaille à la cheville au service des boucheries de la région. La viande est en quasi-intégralité certifiée Halal.

La dernière enseigne du groupe distribue des produits surgelés aux CHR.

... reposant sur un outil industriel très performant et capable de plus...

La société dispose d'une capacité de production pouvant atteindre 20M€ de chiffre d'affaires. Elle s'appuie sur une équipe polyvalente qui assure production, commercialisation et livraison. Le potentiel de développement pourra notamment s'inscrire dans un effort commercial supplémentaire.

... tout en abordant sereinement l'avenir grâce à une transmission à fort potentiel.

Les dirigeants sont disposés à accompagner le nouvel acquéreur pendant une période donnée afin de garantir une transmission optimale.

En plus

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

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	9 700	10 200	10 500	
Marge brute	1 500	1 700	1 900	
EBE	150	200	250	
Résultat exploitation	100	135	140	
Résultat net	125	95	100	
Nb. de personnes		26	21	

Autres chiffres

Fonds propres : 780 k€  
Intitule\_dettes : 230 k€  
Trésorerie nette : 180 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Le marché de la boucherie demi-gros est un marché très atomisé en raison de la nécessité pour les acteurs de s'implanter au plus près de leur clientèle. Cette fragmentation géographique constitue la principale barrière à l'entrée, reposant sur deux facteurs majeurs : La proximité

géographique : les nouveaux entrants doivent investir dans un outil industriel (abattoirs, ateliers de découpe) et une logistique réactive pour pouvoir livrer rapidement les clients. La relation client : ce marché repose sur des liens de confiance et des habitudes d'approvisionnement de long terme. Ces contraintes — à la fois capitalistiques et relationnelles — limitent la concurrence et protègent les acteurs déjà en place. Elles se traduisent par des prix soutenus et des marges attractives, caractéristiques d'un marché mature, fragmenté, mais présentant un fort potentiel de consolidation.

## Points forts / faibles

### Points forts

Un acteur historique et familial qui dispose d'une excellente réputation dans toute la région PACA.

Une structure multi-enseigne qui permet de répondre à la demande des CHR, des boucheries traditionnelles et au segment des surgelés.

Un marché qui présente une demande croissante, notamment pour les produits transformés et les marchandises certifiées halal.

La présence de la nouvelle génération dans l'entreprise assure continuité, dynamisme et vision long terme pour un repreneur.

### Points faibles

Un outil industriel sous exploité. Capable – en l'état – de générer une croissance immédiate jusqu'à 20 M€ de chiffre d'affaires.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

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

### Compléments, spécificités

En 2024, la groupe a réalisé le chiffre d'affaires le plus important depuis sa création.

L'activité du groupe continue de progresser, année après année, preuve d'une certaine résilience dans un marché où la consommation de viande reste stable.

L'activité de (entreprise 3) ne représente que 1% du chiffre d'affaires du groupe, avec seulement 111 k€ de revenus, pour un EBITDA à l'équilibre. Cette société représente une opportunité de développement importante face à la demande croissante du marché des produits surgelés.

Le groupe dispose de 3 marques.

(Marque 1) est l'enseigne du groupe qui travaille à la cheville et qui distribue aux boucheries et à certains restaurants. La quasi-intégralité de la viande est certifiée halal.

La marge brute réalisée est la moins importante des autres sociétés du groupe car ce mode de préparation nécessite moins de main d'œuvre.

La viande est vendue en carcasse  $\frac{1}{2}$  ou  $\frac{1}{4}$ , avec ou sans peau/gras, et est préparée dans le laboratoire.

(Marque 2) est l'enseigne du groupe qui distribue aux CHR.

La marge brute réalisée est la plus importante des autres sociétés du groupe car les produits sont transformés à 80% et livrés en portions sous vide.

Ce mode de préparation permet aux CHR d'optimiser leur temps de mise en place et de réduire les pertes de matières premières.

(Marque 3) est l'enseigne du groupe qui distribue des produits surgelés.

La marge brute réalisée est la deuxième plus importante du groupe car les produits surgelés allient forte valeur ajoutée et faibles pertes.

Il s'agit essentiellement de produits de la mer et viandes surgelés.

La société n'a pas fait l'objet d'aucun développement sur les dernières années.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale