

Négoce de produits de la merPostée le **29/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Département :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

Acteur reconnu dans la filière, intervenant en tant que mareyeur et transformateur.

Son cœur d'activité repose sur la transformation et la distribution de produits de la mer, en BtoB (99,9 %).

Activités principales :

- Achat, tri, transformation et vente de produits de la mer : poissons, coquillages, crustacés – en frais, en gros et au détail.
- Vente aux professionnels : restaurateurs, poissonneries, traiteurs, GMS, collectivités.

En cours de déploiement : Certification BIO (transformation et négoce) et MSC (audit 2 fois /an par Véritas).

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 :** Autre**Compléments :** La cession répond à des convenances personnelles.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	10 300	9 800	10 000	10 520
Marge brute				
EBE	600	600	1 100	580
Résultat exploitation				
Résultat net	170	160	155	295
Nb. de personnes	11	11	11	11

Autres chiffres

Fonds propres : 495 k€

Intitule_dettes : 45 k€

Trésorerie nette : 545 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché est confronté à une diversité d'acteurs importante qui impose une exigence constante en matière de qualité, de traçabilité, de réactivité logistique et de capacité d'adaptation aux besoins spécifiques des clients professionnels et particuliers.

Concurrence

Le marché de la marée est particulièrement concurrentiel, avec une grande diversité d'acteurs intervenant à différentes échelles. Parmi les principaux concurrents identifiés, on peut citer des groupes nationaux ou régionaux tels que MERICQ, POMONA, MAGRANER, PROMOCASH, METRO, LE SAINT (TOP ATLANTIQUE), ou encore AUVERGNE MARÉE. S'y ajoutent les centrales d'achat des grandes et moyennes surfaces (GMS), ainsi que, par extension, l'ensemble des entreprises opérant dans le secteur de la marée en France et en Europe.

Points forts / faibles

Points forts

Une entreprise solide dans les produits de la mer, bien implantée, bien gérée.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **3 376 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **960 k€ k€**

Compléments, spécificités

Les données 2025 et 2026 sont des données prévisionnelles.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Une entreprise solide dans les produits de la mer, bien implantée, bien gérée, idéale pour un repreneur cherchant un cadre structuré

Si vous êtes le repreneur 'de la situation', il est possible d'être mis en relation avec un investisseur privé (ni fonds, ni banque), pouvant apporter jusqu'à 300 000 k€ en capital et rester minoritaire.