

Distribution alimentaire à destination des professionnels de l'alimentation

Postée le 17/12/2025

Description générale**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Localisation du siège :** Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Département :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

Cette société indépendante, spécialisée dans la distribution alimentaire, accompagne depuis plus de 70 ans une clientèle variée de professionnels de la restauration, des métiers de bouche et des commerces de proximité.

Elle emploie plus de 20 salariés, impliqués au quotidien dans la satisfaction et la fidélisation de leurs clients.

Elle propose une large gamme de produits alimentaires répondant aux besoins des acteurs de la restauration traditionnelle, rapide et de proximité.

Elle intervient dans plusieurs domaines clés :

- Distribution de produits alimentaires pour la restauration.
- Logistique et livraison quotidienne.
- Sélection de produits régionaux et marques exclusives.

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	11 500	11 000	10 000	
Marge brute				
EBE			300	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			25	

Autres chiffres

Intitule_dettes : 30 k€

Trésorerie nette : 650 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'offre, standardisée et accessible sans technicité particulière, s'adresse à un large spectre de professionnels de la restauration et de l'alimentation de proximité, avec un catalogue limité mais pertinent pour les besoins récurrents de ces clients. La différenciation repose sur la qualité du service, la rapidité de livraison et la capacité à fournir des produits régionaux ou sous marques exclusives.

Concurrence

L'environnement concurrentiel dense, marqué par la présence d'acteurs structurés, impose une vigilance sur la sensibilité prix et l'innovation dans l'expérience client. Les barrières à l'entrée demeurent essentiellement relationnelles et logistiques, avec une notoriété régionale bien installée mais peu valorisée hors du réseau actuel.

Points forts / faibles

Points forts

L'entreprise se distingue par la qualité de son service, une logistique réactive et des solutions d'approvisionnement sur mesure, soutenues par des partenariats solides avec des fournisseurs nationaux et régionaux.

Le portefeuille, composé de plusieurs centaines de clients professionnels, se caractérise par une

fréquence d'achat élevée et une fidélité notable, reflet de la qualité de la relation et de la réactivité de l'approvisionnement.

La relation client s'appuie principalement sur le contact direct et la proximité, renforçant la confiance et limitant le risque d'attrition immédiat.

La sensibilité prix, bien que présente, reste modérée tant que le service perçu demeure à la hauteur des attentes.

La faible concentration du chiffre d'affaires et l'absence de dépendance majeure offrent une stabilité appréciable dans le contexte, tandis que la fidélité commerciale constitue un levier pour initier des actions de montée en gamme ou de vente additionnelle.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Compléments, spécificités

L'EBE indiqué est retraité de certaines opérations financières à caractère opérationnel.

L'immobilier d'exploitation est compris dans le périmètre de cession.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Ce dossier s'adresse à un profil gestionnaire, orienté développement commercial, apte à dynamiser une organisation déjà professionnalisée et à structurer une démarche de croissance externe ou d'élargissement géographique.

Une expérience dans le négoce B2B ou la distribution alimentaire serait un atout pour optimiser les flux logistiques et la relation fournisseurs, mais n'est pas indispensable compte tenu de la faible technicité requise.

La capacité à fédérer une équipe terrain et à instaurer des outils de pilotage commercial modernes sera déterminante pour transformer le potentiel latent en croissance tangible.