

Distribution alimentaire multisitesPostée le **30/04/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Aquitaine, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Société de distribution alimentaire spécialisée, exploitant deux magasins à forte identité locale : Boucherie, traiteur avec production sur place, poissonnerie, fromagerie, fruits et légumes.

Emplacements à fort trafic et zones de chalandise établies.

Organisation structurée et équipes autonomes.

Atelier de production intégré, aujourd'hui fortement sous-exploité, avec capacité à approvisionner d'autres unités de vente.

Clientèle fidèle et récurrente.

A propos de la cession

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

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

CA			9 000	
Marge brute				
EBE			500	
Résultat exploitation			200	
Résultat net			250	
Nb. de personnes			35	

Autres chiffres

Fonds propres : 500 k€

Intitule_dettes : 650 k€

Trésorerie nette : 400 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne sur le segment de la distribution alimentaire spécialisée de qualité, avec une offre complète de produits frais et de produits élaborés : Traiteur, boucherie, poissonnerie, fromagerie, fruits et légumes. Une part significative des produits "traiteur" est fabriquée sur place, au sein de l'atelier de production, à partir de matières premières sélectionnées. Le modèle repose sur le fait maison, la maîtrise des recettes et la fraîcheur des produits, ce qui permet de proposer une offre différenciante par rapport aux circuits standardisés. La production interne assure régularité, traçabilité et capacité d'adaptation à la demande locale et aux saisons, aussi bien sur les produits traiteur que sur les autres rayons frais. Le positionnement prix privilégie un rapport qualité / prix attractif, accessible à une clientèle locale fidèle, sans logique low-cost. L'entreprise s'adresse à des consommateurs recherchant des produits de qualité, une offre de proximité et un service personnalisé, tout en restant attentifs au budget du quotidien. L'ancrage local, la diversité des rayons et l'existence d'un outil de production intégré constituent des leviers de différenciation solides face à la grande distribution, avec un potentiel de développement lié à la montée en charge de l'atelier et à l'approvisionnement d'autres points de vente.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Concept de distribution alimentaire spécialisée reposant sur une offre large de produits frais et de produits élaborés, combinant traiteur, boucherie, poissonnerie, fromagerie et fruits et légumes.

Outil de production intégré avec atelier de fabrication sur place, aujourd'hui sous-utilisé, offrant un potentiel significatif de montée en charge et de mutualisation au service d'autres points de vente.

Deux emplacements commerciaux complémentaires, situés en zones à fort passage, bénéficiant d'une bonne visibilité et de parkings clients, avec des surfaces importantes et bien agencées.

Organisation structurée et équipes en place, avec une autonomie opérationnelle permettant une reprise sans rupture d'exploitation.

Gestion financière et politique d'achats expertes, avec un pilotage fin des marges par rayon, une comptabilité analytique opérationnelle et un contrôle rigoureux des coûts et des approvisionnements.

Clientèle locale fidèle et récurrente, attachée à la qualité des produits, au fait maison et à la proximité.

Rentabilité avérée, soutenue par une marge brute élevée, un EBE positif et un taux d'effort particulièrement faible (2,2 %).

Faible dépendance fournisseurs, grâce à la diversification des sources d'approvisionnement et à la place centrale de la production interne.

Potentiel de développement identifié, via l'optimisation de l'atelier de production, l'extension de l'activité traiteur et une logique de croissance externe ou de duplication du modèle.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **2 200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **750 k€ k€**

Compléments, spécificités

EBE retraité : Environ 600 k€.

Marge brute : > 37 %.

Effectif : Environ 35 salariés.

Taux d'effort (loyers / CA) : 2,2 %.

Deux emplacements complémentaires, chacun d'environ 1 200 m² (surface de vente, ateliers, bureaux).

Dossier détaillé transmis après signature d'un engagement de confidentialité.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

L'opération s'adresse en priorité à des acteurs nationaux ou régionaux de la distribution alimentaire spécialisée, souhaitant renforcer leur présence territoriale ou structurer une plateforme de production et de diffusion multi-sites.

Le projet convient également à des acteurs de la filière viande et produits frais (bouchers experts, charcutiers-traiteurs, groupes ou réseaux spécialisés), désireux de s'appuyer sur un outil de production existant et sur une organisation opérationnelle structurée pour accélérer leur développement.

Cette opportunité peut aussi intéresser des entrepreneurs expérimentés, disposant d'une solide culture opérationnelle et managériale dans les métiers de bouche ou la distribution alimentaire, avec une logique de croissance externe ou de duplication d'un concept éprouvé.

Enfin, le dossier présente un intérêt particulier pour des groupes alimentaires ou plateformes régionales recherchant une base de production capable d'approvisionner plusieurs points de vente, ainsi que pour des investisseurs industriels souhaitant adosser une activité rentable à un savoir-faire reconnu et à une clientèle locale fidèle.