

Distribution B2B d'emballages alimentairesPostée le **26/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Vaucluse, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

PME française spécialisée dans la distribution B2B d'emballages alimentaires à destination des professionnels des métiers de bouche (CHR, pizzerias, boulangeries, restauration commerciale, revendeurs).

L'entreprise propose une large gamme de solutions d'emballage à forte valeur d'usage, adaptées aux exigences sanitaires, réglementaires et opérationnelles de ses clients.

Son modèle repose sur une clientèle professionnelle récurrente, des volumes réguliers et des produits à marges structurellement élevées, permettant une rentabilité durable.

Basée dans le Sud de la France, la société opère sur l'ensemble du territoire national, avec une organisation logistique souple et réactive.

L'activité évolue en permanence pour répondre aux nouveaux usages (vente à emporter, livraison, consommation nomade) et aux attentes croissantes en matière de performance, de conformité et d'innovation.

En plus

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

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Minoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

Compléments :

Opportunité d'investissement – Participation stratégique (50 %).

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			2 000	
Marge brute				
EBE			20	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			6	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement B2B à valeur ajoutée, orienté qualité, récurrence et marge, auprès d'une clientèle professionnelle fidèle. Offre adaptée aux usages actuels (vente à emporter, exigences sanitaires, solutions pratiques).

Concurrence

Concurrence présente mais fragmentée, composée d'acteurs nationaux et régionaux, sur laquelle l'entreprise se différencie par un positionnement B2B à valeur ajoutée, la qualité de service, la réactivité et une clientèle professionnelle récurrente. L'entreprise dispose par ailleurs d'un potentiel de développement vers d'autres segments, notamment l'industrie agroalimentaire ou secteurs connexes, grâce à des relations fournisseurs historiques, diversifiées et structurées avec des acteurs de référence dans leurs marchés.

Points forts / faibles

Points forts

Offre multi-matériaux différenciante, conçue pour répondre finement aux exigences opérationnelles des clients professionnels et soutenir une création de valeur durable.

Partenariats fournisseurs historiques et structurants, avec des acteurs de référence reconnus pour la qualité, la fiabilité et la compétitivité des conditions d'achat, constituant un avantage concurrentiel clé.

Modèle économique à forte valeur ajoutée, générateur de marges attractives et de cash-flow récurrent.

Potentiel de croissance significatif, via l'extension de l'offre, la diversification vers des segments adjacents (notamment l'industrie agroalimentaire) et l'activation de leviers de scalabilité. Ne nécessite pas d'investissements, pour la croissance future.

Points faibles

Potentiel de structuration sur certains processus internes.

Dépendance partielle à des canaux historiques, offrant des opportunités de diversification.

Structure à taille humaine, nécessitant un renforcement et une agilité progressive pour accompagner la croissance.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Les éléments financiers communiqués s'inscrivent dans un modèle économique historiquement rentable, reposant sur une activité B2B récurrente et des produits à forte valeur ajoutée.

L'entreprise évolue dans un secteur essentiel et peu cyclique, avec une capacité d'adaptation continue aux besoins des clients professionnels et aux évolutions du marché.

Les performances économiques doivent être appréciées dans une lecture pluriannuelle, reflétant la solidité du modèle et son potentiel de création de valeur.

Les informations financières seront communiquées après signature d'un accord de confidentialité (NDA), dans un cadre structuré et confidentiel.

Profil de repreneur recherché

Fonds d'investissement