

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Gers, Midi-Pyrénées, France

Résumé général de l'activité

Artisan conserveur de foie gras, confits, magrets, plats cuisinés, rillettes et terrines, charcuterie et tourtes.

Canaux de distribution :

2 points de vente en Occitanie, vente en ligne, revendeurs, export et salons.

Chiffre d'affaires également issu de la vente d'électricité photovoltaïque.

1 conserverie neuve (2017), boutique et bâtiments.

En plus

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

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant
Départ des dirigeants pour un autre projet professionnel :
Compléments : nécessité de deux embauches ou de l'arrivée d'un tandem/couple de repreneurs.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1 400	1 600	1 700	
Marge brute				
EBE	150	145	250	
Résultat exploitation	75	65	150	
Résultat net	70	75	150	
Nb. de personnes	12	12	12	

Autres chiffres

Fonds propres : 840 k€

Intitule_dettes : 435 k€

Trésorerie nette : 475 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Facteurs clés de succès maîtrisés : l'accès aux approvisionnements d'origine protégée (IGP Sud-Ouest), le savoir-faire et les recettes à l'ancienne, le recrutement, la capacité à faire vivre la marque sur tous les supports, la gestion des marges, la visibilité de la marque au niveau local et national.

Concurrence

Concurrents : concurrents français nationaux moyen et haut de gamme La société n'est pas vraiment en concurrence frontale avec des acteurs de moyenne ou entrée de gamme.

Points forts / faibles

Points forts

Des recettes inchangées depuis 30 ans.

De nombreuses récompenses, l'origine Gers et Sud-Ouest (IGP).

Des relations anciennes avec des fournisseurs de qualité.

Une grande diversification des produits, des canaux de vente et des types de clients.

Une image de marque reconnue bâtie sur des décennies.

Un outil de production efficace et neuf de 7 ans.

Un univers numérique élaboré et pérenne.

Forte croissance et rentabilité.

Endettement maîtrisé.

Marque réputée, savoir-faire artisanal, forte fidélité des clients.

Points faibles

Budget communication limité par rapport aux grands concurrents.

Situation géographique éloignée de certains fournisseurs et des « nœuds » des transporteurs.

Recrutement assez difficile lié à la situation géographique.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **2 600 k€** l'immobilier est compris dans le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **300 k€**

Compléments, spécificités

Marché stabilisé : suite aux années difficiles de grippe aviaire en 2021-2022, le marché semble stabilisé, les acteurs se concentrent, les clients recherchent des produits de qualité et locaux.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale