

**Grossiste - Distributeur de vins**Postée le **09/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidential**Résumé général de l'activité**

La société s'est développée autour d'une activité de distribution :

- de vins de terroirs,
- de vins artisanaux
- et de vins bio

Approvisionnement exclusif auprès de propriétaires- récoltants, dans toute la France.

Offre sélective et différenciée, avec des services associés : conseils et accompagnement dans les choix des produits et la préparation des cartes - Formation - Organisation de dégustations et de visites...

Société située dans la moitié sud de la France.

**En plus**

La société travaille à l'export

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Autre

## Compléments :

Après quelques années de réorganisation (suite crise Covid) et d'actions commerciales fortes et ciblées, la société est à la recherche d'un partenariat capitaliste et/ ou commercial.  
Deux options : - Cession totale de la société avec accompagnement du dirigeant. - Adossement industriel.

## Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
<b>CA</b>			2 800	
<b>Marge brute</b>			1 100	
<b>EBE</b>			150	
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>			6	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société a développé une clientèle de professionnels de la restauration et de l'hôtellerie. Principalement des grands acteurs du réceptif, des chaînes internationales, des franchisés ou des sociétés de gestion hôtelière indépendantes, ... Moyen et haut de gamme. En France et à l'étranger. Près de 400 sites approvisionnés. Distribution en B2B exclusivement.

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Ancienneté et notoriété.

La société est appréciée pour son catalogue et les services proposés.

Des relations de partenariat avec les vignerons, producteurs régionaux.

Présentation d'une offre large, sélectionnée et couvrant tout le territoire national.

Label ECOCERT.

Une logistique efficace, répondant aux exigences de la clientèle.

Un portefeuille clients bien diversifié, constitué de solides références, réputées, anciennes et nouvelles.

Grande fidélisation. Contrats.

Une structure légère et dynamique, bien organisée et reconnue pour sa réactivité et sa disponibilité.

Un potentiel de croissance important sur la base de projets novateurs.

### Complément d'information

## Eléments complémentaires

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

## Compléments, spécificités

CA 2026 attendu : 3,5 M€.

EBC > 300 k€.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Repreneur individuel, expérimenté, avec une connaissance des métiers de la distribution et une connaissance des produits viticoles.

Un repreneur société, à la recherche d'une entreprise de distribution, ancienne et saine, très bien implantée dans le secteur de l'hôtellerie (notamment) et reconnue dans le monde du vin.