Production de foie gras et de produits à base de canard

Annonce V85479 mise à jour le 09/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Localisation du siège	Midi-Pyrénées
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

La société s'ancre dans le secteur du foie gras et des produits à base de canard, combinant une maîtrise complète de la chaîne de valeur (de l'élevage à la commercialisation) et une notoriété régionale solide acquise sur plus de 40 ans. L'entreprise compte 10 à 15 employés.

Son savoir-faire familial et son positionnement sur une offre authentique lui assurent une légitimité reconnue auprès d'une clientèle BtoB et BtoC fidèle.

La résilience démontrée face aux crises sectorielles et la rentabilité retrouvée sur les deux derniers exercices créent des conditions favorables pour un passage de relais.

L'absence de force commerciale structurée et le faible niveau de communication limitent aujourd'hui l'expansion, alors que le site e-commerce et l'outil de production permettent d'envisager une montée en charge sans rupture. L'entreprise a plusieurs points de vente physiques.

L'opportunité immédiate réside dans l'activation de leviers commerciaux et l'élargissement de la zone de chalandise nationale, en s'appuyant sur la qualité de l'offre et l'organisation déjà professionnalisée.

Eléments chiffrés

Année de référence	2024
Dettes financières	70 k€
Trésorerie nette	1 200 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025

CA	1200	1900	2 100	
Marge brute				
EBE	65	300	350	
Rés. Exp.	30	250	300	
Rés. Net				
Salariés			15	

Indications concernant les éléments chiffrés

Baisse du CA en 2022, liée à la crise de la grippe aviaire et à la reprise post-COVID.

Cession de 100% des titres.

L'immobilier d'exploitation est à vendre.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se distingue par une offre standardisée à technicité moyenne, fondée sur la reproduction de recettes traditionnelles et un processus de fabrication ancestral, rarement maîtrisé dans le secteur.

Ce positionnement niche, adossé à une marque à notoriété régionale, lui confère une différenciation réelle malgré un environnement concurrentiel dense.

Points forts

- Excellente relation avec les clients ainsi que les fournisseurs.
- L'entreprise est réputée pour sa qualité et son authenticité.
- Savoir-faire familial.
- L'entreprise dispose de bâtiments professionnels adaptés à l'activité.
- La présence d'un site e-commerce et d'un maillage de points de vente physiques constituent des atouts pour déployer une stratégie de conquête nationale, à condition de structurer l'effort commercial et de moderniser la communication.
- La maîtrise de l'élevage à la commercialisation renforce la promesse d'authenticité et permet de garantir une qualité constante, élément clé pour fidéliser la clientèle professionnelle exigeante.

Le portefeuille se compose d'une base de clients professionnels (TPE/PME) et de particuliers, avec une forte fidélité et une faible sensibilité prix, traduisant une dépendance opérationnelle implicite : Les clients sont peu enclins à changer de fournisseur, notamment du fait de l'attachement à l'authenticité et à la qualité.

La fréquence d'achat élevée, notamment côté BtoB, sécurise les flux récurrents et limite le risque de volatilité.

Toutefois, la concentration modérée du chiffre d'affaires sur quelques clients principaux appelle à diversifier la clientèle pour diluer le risque commercial.

La relation client, essentiellement en présentiel ou par téléphone, crée des liens de confiance mais rend l'industrialisation de la prospection plus complexe.

Le site internet et l'espace client en ligne offrent un socle technique pour développer le digital et fidéliser encore davantage la base.

Points faibles

- L'absence de force commerciale dédiée limite toutefois la prospection et la pénétration de nouveaux segments, tandis que le budget communication très faible freine la valorisation de la marque hors de la zone historique.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Départ à la retraite du dirigeant
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier est compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	200 k€