

## Ouverture stratégique du capital – Distribution B2B d’emballages alimentaires – Sud-Est France

Annonce V88519 mise à jour le 18/02/2026

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Vaucluse

#### Résumé général de l'activité

PME française spécialisée dans la distribution B2B d’emballages alimentaires destinée aux professionnels des métiers de bouche (CHR, pizzerias, boulangeries, restauration commerciale, revendeurs spécialisés).

L’entreprise propose une large gamme de solutions packaging à forte valeur d’usage, répondant aux exigences sanitaires, réglementaires et opérationnelles du marché alimentaire.

Son modèle économique repose sur une clientèle professionnelle récurrente, des volumes réguliers et des gammes produits à marges attractives, assurant une rentabilité durable et un potentiel de développement.

Basée dans le Sud-Est de la France, la société opère à l’échelle nationale avec une organisation logistique agile et réactive.

Positionnée sur un marché en croissance (vente à emporter, livraison, consommation nomade), l’activité évolue continuellement pour répondre aux nouveaux usages et aux attentes croissantes en matière de performance, conformité et innovation.

#### En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l’INPI

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			2 000	
Marge brute				
EBE			20	
Rés. Exp.				

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Rés. Net				
Salariés			6	

## Indications concernant les éléments chiffrés

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.

## Positionnement 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

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.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Minoritaire
---------------------------	-------------

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Opportunité d'investissement – Participation stratégique (50 %).
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

## Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Fonds d'investissement
Complément	Opportunité adaptée à un partenaire industriel ou stratégique souhaitant renforcer sa présence sur le marché du packaging alimentaire B2B.