Agroalimentaire : Pistache salée / sucrée – Canaux GMS, B2B et Web activés

Annonce V91011 mise à jour le 16/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Yvelines

Résumé général de l'activité

Société agroalimentaire spécialisée dans la transformation de la pistache, basée en Île-de-France.

L'entreprise dispose actuellement de 2 gammes de produits au format retail, une sucrée et une salée, représentant un portefeuille de 13 références, ainsi que des gammes équivalentes en formats professionnels.

Chiffre d'affaires 2025 : 95 k€ réalisés exclusivement sur le canal GMS.

Plusieurs relais de croissance déjà engagés et à fort potentiel :
- Développement du canal GMS en cours : plus de 40 points de vente, toutes enseignes, dont référencement récent auprès des enseignes carrefour, monoprix et Leclerc (centrale).
- Développement du canal BtoC en cours : eboutique mise en ligne en 05/2026.
- Développement du canal BtoB avec une gamme professionnelle déjà existante.
- Développement export en cours : licence Alibaba active jusqu'en 2027, incluant un crédit disponible de 2 000 USD.

Structure offrant un fort potentiel de développement commercial en France et à l'international, sur des canaux diversifiés.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	30 k€
Dettes financières	45 k€

Trésorerie nette

15 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		5	95	180
Marge brute		-5	35	85
EBE		-5	-15	15
Rés. Exp.		-15	-25	5
Rés. Net		-15	-25	5
Salariés		0	0	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Entreprise libre de tout emprunt bancaire.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Actuel positionnement sur le marché de la GMS, avec des produits assimilés épicerie fine.

Différenciant vs produits concurrents ou comparables.

Une différenciation plus nette pour la gamme salée apéritif en format décortiqué.

Concurrence

Faible concurrence nationale, avec un avantage régional fort par le biais de l'adhésion à la marque régionale.

Concurrence étrangère forte sur la gamme sucrée.

Points forts

Produits tendances auprès des consommateurs, très différenciés vs les produits comparables.

Points faibles

Communication à développer, structuration commerciale à prévoir.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	100 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Profil Commercial & Réseau : Une expérience ou une forte sensibilité au secteur de la Grande Distribution (GMS) et aux réseaux de distribution spécialisés (RHD, épiceries fines, B2B) sera un atout majeur pour animer et développer les centrales d'achats récemment activées. Compétences Opérationnelles : Capacité à piloter ou encadrer un outil de transformation artisanale/industrielle agroalimentaire, dans le respect des normes d'hygiène et de sécurité propres au secteur. Sens de l'innovation & du Digital : Aptitude à développer la marque propre et à propulser le canal e-commerce (B2C) récemment mis en ligne, ainsi que le sourcing/export à l'international.