Enseigne alimentaire premium BtoB et BtoC

Annonce V92737 mise à jour le 01/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Charente

Résumé général de l'activité

Commerce de détail spécialisé dans l'alimentaire haut de gamme, exploité sous une enseigne nationale reconnue, implanté en emplacement n° 1 au sein d'une zone commerciale à forte fréquentation, en Nouvelle-Aquitaine.

L'activité repose sur un concept éprouvé et clé en main : notoriété immédiate, gamme, approvisionnement, merchandising et campagnes publicitaires pilotés par le réseau.

L'offre est centrée sur les produits cadeaux et les coffrets, avec deux temps forts dans l'année.

Deux clientèles se complètent :
- les particuliers, en magasin, pour plus de 80 % du chiffre d'affaires ;
- les entreprises et comités d'entreprise, pour près d'un cinquième du chiffre d'affaires, un segment en croissance de 8,4 % sur le dernier exercice.

En plus

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

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	495 k€
Dettes financières	70 k€
Trésorerie nette	355 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		650	700	
Marge brute		350	350	
EBE		150	150	
Rés. Exp.		30	15	
Rés. Net		25	20	
Salariés		4	4	

Indications concernant les éléments chiffrés

Équipe réduite : un gérant, une co-gérante, une vendeuse et un alternant. Un seul poste de direction à reprendre.

Exercices clos au 30 septembre. Les exercices 2024 et 2025 sont les deux premiers exercices complets sur le périmètre actuel, un second point de vente ayant été cédé en 2023.

L'EBE indiqué dans le tableau est un EBE retraité, reconstitué à partir des comptes annuels. Il réintègre la rémunération, les charges et les avantages du dirigeant, dont le poste disparaît à la cession. Aucun retraitement ne concerne l'exploitation courante. Le détail ligne à ligne figure dans le dossier de présentation.

Structure financière remarquable : 355 k€ de trésorerie et de placements au dernier bilan, et 495 k€ de capitaux propres, pour moins de 200 k€ de dettes toutes catégories confondues. La qualité du bilan permet d'envisager un montage de reprise sensiblement plus confortable que sur une affaire comparable.

Les commandes d'entreprises et de comités d'entreprise représentent 18,5 % du chiffre d'affaires et progressent de 8,4 % sur l'exercice. C'est le principal levier de développement, sans investissement supplémentaire.

Reprise du contrat de franchise soumise à l'agrément du franchiseur.

Prix : 505 250 € FAI, honoraires du cabinet inclus.

Le dossier de présentation complet est communiqué après signature d'un engagement de confidentialité et validation du projet de reprise.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Commerce spécialisé sur le segment premium d'un marché alimentaire stable en volume, qui progresse par la valeur et par les formats cadeaux. Le consommateur qui offre, accepte un prix et une présentation qu'il refuserait pour sa consommation courante : c'est ce segment que porte l'enseigne.

L'emplacement en zone commerciale à forte fréquentation assure un flux de clientèle régulier, que le commerce capte sans avoir à le créer. Le chiffre d'affaires du magasin se situe nettement au-dessus de la référence du réseau pour un point de vente comparable.

Concurrence

La grande distribution réalise l'essentiel des volumes du marché, mais sur un positionnement prix et sans conseil ni mise en scène cadeau.

Les autres enseignes spécialisées et les artisans se partagent le segment premium. L'enseigne exploitée bénéficie d'une notoriété nationale et d'une offre renouvelée à chaque saison.

Le magasin réalise son chiffre d'affaires en présence d'une concurrence spécialisée dans sa propre zone, ce qui atteste la solidité

de sa clientèle.

Points forts

Enseigne nationale reconnue, concept clé en main, notoriété immédiate.

Emplacement n° 1 en zone commerciale à forte fréquentation.

355 k€ de trésorerie et de placements.

495 k€ de capitaux propres.

Clientèle entreprises et comités d'entreprise en croissance, près d'un cinquième du CA.

Chiffre d'affaires en progression et supérieur à la référence du réseau.

Taux de marge commerciale proche de 50 %.

Équipe réduite, un seul poste de direction à reprendre.

Formation initiale et accompagnement assurés par le réseau.

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
Prix de cession	505 k€

L'immobilier n'est pas 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	100 k€
Complément	Le dossier s'adresse à un repreneur ayant le sens du commerce et du service client, capable d'animer une petite équipe et d'appliquer un concept d'enseigne. Aucune expérience du secteur n'est nécessaire : le réseau assure une formation initiale et fournit la gamme, le merchandising et la communication. Un profil ayant une fibre commerciale B2B trouvera un levier direct dans la prospection des entreprises et des comités d'entreprise du territoire. La reprise étant soumise à l'agrément du franchiseur, le repreneur devra présenter un projet solide et adhérer au modèle de franchise.