



Portail d'affaires

Fabrication de chocolat, de pâtisserie et de macaron

Annonce V55773 mise à jour le 19/10/2020

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Indifférent
Localisation	Wallonie

Description du indifférent à vendre

Fabrication de chocolat, ambassadeur du chocolat belge.

Artisan / artiste pâtissier - chocolatier, travaille la fève de cacaoyer minutieusement sélectionnée jusque au produit fini dans son atelier.

Fabrication de pâtisserie : la conception des formes, de nouvelles textures et saveurs font l'objet de toutes les attentions.

Fabrication de macaron : précurseur de la fabrication de macaron aux multiples saveurs.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2016	2017	2018	2019
CA			3 000	
Marge brute				
EBE			80	
Rés. Exp.			50	
Rés. Net			30	
Salariés			40	

Indications concernant les éléments chiffrés

A la lecture des comptes, il est indispensable de se souvenir qu'il s'agit ici de données comptables qu'il y a lieu de corriger ou compléter de quelques informations complémentaires pour appréhender le génome de l'entreprise.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Territoire de marque.

Concurrence

Existante.

L'entreprise propose des produits innovants à plus forte valeur ajoutée. Un renouvellement fréquent des produits et l'animation des points de vente (dégustation, ateliers de fabrication, ...).

Toutefois, la bonne santé du secteur attise les convoitises de nombreux opérateurs ce qui contribue à accentuer les pressions concurrentielles.

Points forts

- Très bel outil de production type laboratoire.
- Entreprise positionnée sur une niche qualitative.
- Produit de qualité artisanale à forte image du terroir.
- Portefeuille de produits intéressant.
- Présence de produits innovants (RD / Bio).
- Présence d'un savoir-faire original artiste chocolatier.
- Le personnel est motivé.
- Un effet de « fidélisation » se crée naturellement et assure à la SA un C.A. de base.
- Potentiel très important de développement.

Points faibles

- Manque de temps à consacrer à la stratégie commerciale de développement.
- Lorsque la stratégie commerciale (développement) a été sous-traitée les choix des partenaires ne fut pas toujours efficaces.
- Immergé en permanence dans les impératifs opérationnels, il n'est pas facile d'échanger dans un monde qui tourne de plus en plus vite et dans lequel les messages, les tendances, les normes s'enchaînent à une cadence effrénée.
- Des "faits de la vie" à l'origine de tensions financières.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cet actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	Adossement industriel par ouverture du capital : <ul style="list-style-type: none">- Apporter des compétences et savoir-faire supplémentaires,- Faciliter l'accès au grand marché,- Disposer de moyens nécessaires pour la croissance de l'entreprise,- Développer l'activité à l'international.

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

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier

500 k€

Complément	<p>Listes des pistes non exhaustives d'amélioration potentielle :</p> <ul style="list-style-type: none">Ayant la fibre commerciale très développée,Spécialisé dans la croissance externe (réseau), l'analyse financière et les levées de fonds,Capable d'élaborer de véritables perspectives de développement en s'appuyant sur le savoir faire qualitatif de l'entreprise,Capable de mettre en place rapidement une structure de maillage commercial sur l'Europe et les pays émergents. <p>Société ou groupe :</p> <ul style="list-style-type: none">- Désirant renforcer sa gamme produite,- En recherche de croissance externe,- Possédant une structure commerciale et un maillage commercial déjà bien établis,- Désirant devenir un acteur référent dans un secteur de niche.
------------	--