



Portail d'affaires

Traiteur évènementiel

Annonce V69402 mise à jour le 27/02/2023

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Bouches du Rhône

Description du sas à vendre

Service aux entreprises et particuliers.

Le savoir-faire est artisanal : 90 % des produits sont transformés en interne en sucré et salé.

L'entreprise a développé des recettes originales travaillées aussi bien gustativement que visuellement, avec une connotation « Provence Chic ».

L'entreprise jouit d'un équipement très complet qui lui permet d'être autonome.

L'ensemble est regroupé sur 300 m² de laboratoire, 70 m² de stockage et 60 m² de bureaux.

La vitrine de l'entreprise est bâtie autour d'un site internet et Instagram sur lequel les clients se font prescripteurs et recommandent l'entreprise.

De nombreuses sources de développement restent à activer.

Éléments chiffrés

Année de référence	2019
Fonds propres	960 k€

En k€/année	2017	2018	2019	2020
CA	950		700	
Marge brute				
EBE			0	

En k€/année	2017	2018	2019	2020
Rés. Exp.			0	
Rés. Net	35		0	
Salariés	8		6	

Indications concernant les éléments chiffrés

Le CA 2022 en croissance devrait atterrir autour de 700 K€ (pénalisé par les 3 premiers mois de l'année en cause des interdictions de rassemblement manque d'environ 150 k€ sur le CA).

L'entreprise a été impactée par le covid 19 et renoue avec la rentabilité. Elle n'a pas de dépendance client. Les prévisions pour 2023 présentent une hausse du CA d'environ 30% par rapport à 2022.

8 personnes, y compris les cédants, assurent le fonctionnement.

Le cédant est disposé à proposer à l'acquéreur une utilisation du laboratoire (hors de créneaux de production du traiteur) en proposant une contrepartie financière pour poursuivre sur une durée déterminée la production de la nouvelle marque.

Les cédants se projettent vers un accompagnement du repreneur.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La zone de chalandise est locale et s'étend de Saint-Tropez à Martigues, avec un centre névralgique sur la Ciotat où elle fait référence.

30% de l'activité est apporté en BtoC par les mariages et réceptions privées.

Le solde de l'activité est réalisé en BtoB auprès de clients locaux de premiers ordre et d'établissements publics.

Points forts

L'équipe est bien staffée et très autonome, permettant aux cédants de se concentrer sur le business et le développement de nouvelles offres et mets.

L'entreprise est reconnue par son niveau de service et la qualité de ses prestations. Elle se distingue par des offres sur mesure.

Savoir-faire artisanal.

Image de la marque.

Emplacement N°1.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession

Changement d'activité du dirigeant

Complément	<p>Le dirigeant actuel rachète avec son associé le FDC il y a 5 ans.</p> <p>Les associés qui bénéficient de fortes complémentarités la font grandir jusqu'à ce jour.</p> <p>Les cédants se projettent vers le développement d'une nouvelle marque qu'ils ont créée et souhaitent s'y concentrer : c'est le sens de cette cession.</p>
------------	---

Prix de cession	300 k€
-----------------	--------

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	50 k€
--	-------

Complément	<p>Une personne physique intéressée par cet univers, disposant d'une âme de développeur.</p> <p>Une personne morale cherchant de la croissance externe ou une nouvelle zone de chalandise avec des valeurs humaines.</p>
------------	--