



Portail d'affaires

Confiturerie artisanale

Annonce V90352 mise à jour le 04/05/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SARL
Localisation	Jura

Description du sarl à vendre

Implantée à Mesnay, au cœur du Jura, l'entreprise artisanale créée il y a près de 25 ans, est reconnue pour la qualité de ses produits et son savoir-faire traditionnel.

Elle bénéficie d'une image forte et authentique sur le segment des confitures haut de gamme, valorisant le terroir local et les recettes naturelles.

L'activité repose sur la fabrication de confitures artisanales cuites au chaudron, élaborées à partir d'ingrédients simples (fruits, sucre, citron, pectine de pomme), sans additifs, sans colorants ni conservateurs.

La gamme comprend plus de 50 références, alliant recettes classiques et créations originales, avec un positionnement premium adapté aux épiceries fines, commerces de proximité et circuits qualitatifs.

L'entreprise est aujourd'hui opérationnelle avec un atelier de production équipé, du matériel professionnel en place, une organisation logistique structurée, un site e-commerce actif ainsi qu'un fichier clients existant.

Elle dispose déjà d'un réseau de distribution en place, incluant notamment des partenariats en grande distribution via une marque dédiée, ainsi que des revendeurs locaux, constituant une base commerciale immédiatement exploitable.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	30 k€
Dettes financières	10 k€
Trésorerie nette	5 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

CA	200	200	250	260
Marge brute	100	80	150	150
EBE	-15	2	35	45
Rés. Exp.	-25	-15	25	30
Rés. Net	-35	-15	20	25
Salariés	2	2	2	2

Indications concernant les éléments chiffrés

La société a connu une période de transition en 2023 et 2024, liée principalement à un manque de suivi commercial et à certaines problématiques qualité identifiées sur les produits.

Depuis fin 2024, un travail de restructuration a été engagé, notamment sur : l'amélioration de la qualité produit et du conditionnement, la reprise du suivi client et du développement commercial, la réactivation du portefeuille clients existant. Ces actions ont permis une amélioration significative des performances en 2025, avec un retour à la rentabilité et une hausse du chiffre d'affaires.

La stratégie actuelle est orientée vers :
La reconquête des clients historiques, le développement de nouveaux canaux de distribution (grossistes, réseaux spécialisés), la mise en place d'un suivi commercial structuré. L'entreprise dispose aujourd'hui d'une base saine et d'un fort potentiel de développement à court terme.

La cession porte sur le fonds de commerce (matériel, marque, clientèle, activité) au prix de 100 000 €.

Le bâtiment peut être acquis pour 120 000 € ou loué pour 14 000 € par an, offrant une flexibilité selon le projet du repreneur.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Entreprise artisanale spécialisée dans la fabrication de confitures haut de gamme, positionnée sur le segment premium avec des produits naturels sans additifs, cuits au chaudron.

Marque reconnue depuis plus de 20 ans, valorisant le terroir du Jura.

Présence sur plusieurs circuits de distribution : épiceries fines, commerces de proximité et grande distribution via une marque dédiée.

Positionnement différenciant basé sur la qualité, l'authenticité et le savoir-faire traditionnel.

Concurrence

Concurrence composée d'acteurs industriels à grande échelle et de producteurs artisanaux locaux.

L'entreprise se distingue par son positionnement premium, sa fabrication traditionnelle et sa gamme variée.

Faible concurrence directe sur le segment artisanal haut de gamme local, avec un avantage concurrentiel basé sur la qualité produit et l'image de marque.

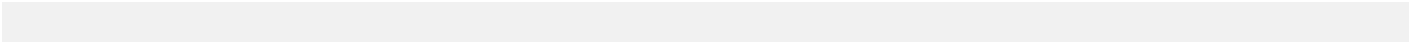
Points forts

Entreprise clé en main avec marque établie depuis 25 ans.

Savoir-faire reconnu et image artisanale forte.

Produits à forte valeur ajoutée, sans additifs, avec une gamme diversifiée de plus de 50 références.

Atelier de production équipé et opérationnel.



Réseau de distribution existant incluant grande distribution, commerces locaux et e-commerce.

Base clients déjà active.

L'entreprise offre un réel potentiel de développement, notamment par le renforcement du réseau existant en grande distribution (extension du référencement, augmentation de la présence en magasin et structuration du suivi commercial), le développement du e-commerce, l'export, ainsi que les partenariats avec l'hôtellerie-restauration ou l'élargissement de la gamme (bio, coffrets, produits dérivés).

Présence en grande distribution déjà en place via une marque dédiée, ainsi que réseau local actif.

Possibilité d'accompagnement du repreneur par le cédant pour assurer une transition fluide.

Points faibles

Structuration commerciale à renforcer (suivi clients et développement du réseau).

Dépendance partielle à certains circuits de distribution.

Communication et marketing peu exploités à ce jour.

Potentiel de relance identifié nécessitant une stratégie commerciale plus active.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Départ à la retraite du dirigeant après plus de 20 ans d'activité. Volonté de transmission à un repreneur capable de développer le potentiel existant.
Prix de cession	100 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	30 k€
Complément	Personne physique ou morale, entrepreneur ou professionnel du secteur agroalimentaire, de la distribution ou investisseur souhaitant reprendre une activité existante avec potentiel de développement. Profil commercial recommandé pour structurer et développer le réseau de distribution.