

## Fabrication de glaces artisanales

Annonce V46953 mise à jour le 28/08/2021

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SA
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Belgique

#### Résumé général de l'activité

Matière première de qualité supérieure, lait et crème de la ferme, ... sont les ingrédients pour un goût naturel et vrai.

La société produit des pots de tous formats, des desserts individuels, des gâteaux et des tranches, que ce soit en crème glacée, en sorbet ou en bavarois, le choix est illimité.

Crèmes glacées, sorbets, parfums pour glaceries, "petits pots" de glace, desserts "brasserie", desserts "resto", bavarois, pièces montées, sauces et coulis, biscuits, glaceries, ...

#### En plus

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

La société travaille à l'**export**

### Éléments chiffrés

Année de référence	2017
Fonds propres	675 k€
Dettes financières	915 k€
Trésorerie nette	115 k€

En k€/année	2015	2016	2017	2018
CA		2100	1 900	
Marge brute		700	600	

En k€/année	2015	2016	2017	2018
EBE			450	
Rés. Exp.				
Rés. Net		60	90	
Salariés		7	7	

## Indications concernant les éléments chiffrés

La reprise d'une entreprise PME PMI nécessite une réelle réflexion sur vos motivations entrepreneuriales, afin qu'une opportunité de reprise soit cohérente avec vos inspirations et capacités personnelles.

Votre plus value doit correspondre aux points faibles de l'entreprise cible. Lors du choix de la cible : privilégier votre instinct, la passion pour le métier et les produits de l'entreprise.

Valider votre projet, c'est s'assurer que le projet est réaliste et que vous êtes capable de le mener à bien.

La conservation du personnel actuel formé par l'entreprise, constitue un gage de réussite et de pérennité.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

- Niche qualitative.
- Produits tendances.

### Concurrence

- Créneau de niche.
- À géométrie variable.

### Points forts

- Qualité des matières premières.
- Qualité des produits.
- Rigueur des process de fabrication.
- Certifications.
- L'adéquation du produit avec le marché visé.
- Possibilité importante d'expansion à l'export.

### Points faibles

- Vision régionaliste.
- Un modèle centré sur les seuls dirigeants-fondateurs privilégie les marchés de proximité.

## Infos sur la cession

Mais pourquoi vendre une société qui se porte bien ?

Certainement pour concrétiser une réussite. Également pour la faire évoluer via le repreneur et lui donner du sang neuf.

Profil recherché

Personne physique ou morale

Complément

Opportunité pour une personne physique rompue à cet univers, ou encore un groupe en recherche d'un maillage, compte tenu des fortes capacités d'extension, capable de prendre en charge dans le futur, l'étude et le développement de nouveaux produits.

Projet pour un manager complet avec une expérience concrète en gestion et développement d'entités proches ou similaires dans le domaine agroalimentaire.

Réelle opportunité pour une société ou un groupe désirant s'adjoindre un produit de niche.