

NOE-LA, l'Arche des Compétences, accompagne depuis 20 ans des PME de l'agroalimentaire dans leur développement.

Nos clients sont des PME de 20 à 200M€ de CA, souvent familiales, grossistes, négociants, producteurs, transformateurs et industriels.

Dans le secteur des Produits Carnés, de la Volaille, des Fruits et Légumes, de la Boulangerie- Pâtisserie.

Nous offrons un service unique d'accompagnement des dirigeants sur l'ensemble de leurs enjeux financiers.

❖ Sur leurs enjeux Bas de Bilan

Accompagnement sur la stratégie d'investissement avec le souci de préserver le cash de l'entreprise et diversifier les sources de financement. Un endettement bancaire trop important est un frein réel au développement. Selon la nature des investissements (outils de gestion – hard et soft -, outils de production), nous vous accompagnons pour définir la stratégie d'investissement dans la durée. Nous avons également la capacité à vous aider sur le financement du BFR : solution clé en main pour des besoins de 1 à 5M€, amortissable sur 3 à 5 ans ou remboursement in fine.

❖ Sur les enjeux Haut de Bilan

- Levée de Fonds
- Croissance externe : identification des cibles, approche proactive anonymisée, audit d'acquisition, signature LOI, GAP, financement de l'acquisition, refinancement des actifs de production pour financer en partie l'acquisition, ouverture d'une enveloppe de BFR.
- Transmission et Cession

Nous intervenons sur l'ensemble de la France mais également à l'étranger pour identifier des opportunités de croissance externe.

Présentation de 4 de nos missions en cours

- ❖ Accompagnement à la **cession** d'une PME de négoce de produits alimentaires vendus en GMS avec une marque propre et des marques étrangères reconnues. Société de plus de 30 ans, dynamique, sur un marché en forte croissance. EBITDA normatif retraité 2M€. Cession à 100%, le cédant est disposé à accompagner la transition.
- ❖ Accompagnement à la **cession** d'une PME spécialisée dans l'achat, la surgélation et la transformation de fruits adressant à la fois des clients retail et industriels (vracs et conditionnés). Outil industriel multi-sites et base de clients internationale, très présente sur le marché Français mais aussi à l'export. EBITDA normatif retraité 4M€. Cession à 100%, le cédant est disposé à accompagner la transition.
- ❖ Fondée il y a plus de 20 ans, la société « Wonkeo » réalisera plus de 6 M€ de CA en 2026 avec d'excellents résultats financiers ; la société bénéficie d'une très belle renommée, d'une marque forte sur sa région avec plusieurs points de ventes en propre. Société et Marque offrent un très beau potentiel de croissance, en France comme à l'international, avec des possibilités de développement en franchise. Notre client cherche avant tout à changer de dimension, par **adossement industriel ou par acquisition**, et se consacrer au développement plutôt qu'à la gestion day to day. Cette opportunité peut être un véritable atout pour un industriel/ gros artisan dans les domaines de la confiserie, glacier, pâtisserie, boulangerie en recherche de complément de gamme, monter sur un segment Premium, BtoC...
- ❖ Accompagnement à la **croissance externe** d'un groupe avec CA de 70M€ en forte croissance dans le secteur des Fruits et Légumes intéressé par l'acquisition de grossistes et producteurs de Fruits et/ou Légumes. Intéressé également par des opportunités d'acquisition d'entrepôts équipés de froid et de quais de déchargement sur l'ensemble de la France métropolitaine (hors MIN).