

FILE # 4018\_73 F

## Petite épicerie avec comptoir prêt-à-manger (takeout)

Cette entreprise familiale, néo-brunswickoise, a été fondée il y a plus de 30 ans et opère, depuis lors, avec succès. Elle est située en plein cœur de la Péninsule acadienne. L'entreprise se trouve au centre d'un village, sur un axe principal, ce qui lui permet de profiter d'une grande visibilité et d'un volume d'achalandage important.

Le bâtiment de cette petite épicerie est assez grand pour abriter deux activités complémentaires qui sont le service épicerie et le service prêt-à-manger.

Cette petite épicerie compte plusieurs sections pour satisfaire au mieux ses clients. On y recense une section épicerie, une section produits santé, une section quincaillerie et animalerie, une section jouets, une section bazar et une section pour les produits saisonniers tels que les articles de chasse, les articles de pêche, les produits de fête et autres. Il est à noter, qu'on répertorie, au sein de la section épicerie, les produits frais, les produits surgelés, les conserves et les boissons, etc. L'entreprise est à l'écoute de ses clients en s'adaptant aux tendances de consommation du moment. Elle leur propose des produits phares, tels que les produits sans gluten et/ou biologiques.

Ce commerce est également un point de vente de Loto Atlantique et un détaillant tabac.

Quant au comptoir prêt-à-manger (takeout), les clients peuvent y trouver une variété de plats. Ce comptoir est fortement achalandé à l'heure du dîner. L'entreprise a installé des tables à l'intérieure, comme à l'extérieur pour donner la possibilité aux clients de manger sur place à sa convenance. Pour s'assurer d'offrir un service complet, l'entreprise a ajouté un comptoir boisson avec un coin café et un coin pour les slushs. Les comptoirs prêt-à-manger et boisson ciblent une clientèle de tout âge, les adultes comme les enfants, grâce au choix des formats des commandes (en Oz pour les plats ou taille de gobelets pour les boissons).

Au fil des années, l'entreprise a bâti une clientèle fidèle. Grâce à sa localisation stratégique, elle peut également compter sur les clients passagers (les amateurs de motoneige, les amateurs de quatre roues, les cyclistes de la Véloroute ou encore les camionneurs).

De nombreuses opportunités de développement peuvent être envisagées par le futur acquéreur. Il pourrait, par exemple, proposer de nouveaux produits pour le service épicerie. Il pourrait aussi penser à mettre en place un service de livraison à l'heure du dîner pour faire livrer les repas, ou encore développer un service au volant pour les boissons.

N'hésitez pas à nous contacter pour de plus amples informations :

**COURTIERS D'ENTREPRISES CANADEST INC. / CANADEST BUSINESS BROKERS INC.**

Tél : +1 (506) 395-2550 ou Email : [info@canadest.com](mailto:info@canadest.com)

**PRIX DEMANDÉ**

**659 000\$**

**ACTIFS INCLUS DANS LA VENTE:**

✓ TERRAIN et BATIMENT  
 ✓ INVENTAIRE

✓ FOURNITURES  
 ✓ MOBILIER

✓ ÉQUIPEMENTS  
 ✓ ACHALANDAGE

SUPERFICIE DU TERRAIN	4 210 m <sup>2</sup>
SUPERFICIE DU BÂTIMENT	356.75 m <sup>2</sup>
VENTES ANNUELLES	1 228 760\$
PAIE MENSUEL	11 435\$
BAIIA*	106 493\$
ANNÉE D'ACQUISITION	2006
ANNÉE ÉTABLIE	Plus de 30 ans
EMPLOYÉS TEMPS PLEIN	5
EMPLOYÉS TEMPS PARTIEL	4



\*BAIIA - Bénéfice Avant Intérêts, Impôts et Amortissement

**RAISON DE LA VENTE**

**Retraite**