

Cabinet de fusion-acquisition dans le secteur industrielPostée le **02/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Var, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

Conseil en fusion acquisition sur la région PACA pour toutes affaires (hors immobilier), et pour les secteurs industriels en France et à l'étranger (membre actif d'un réseau européen).

La société accompagne les cédants et les acheteurs (industriels et personnes physiques) pour des opérations de 2 à 10 m€ de CA en moyenne, dans les secteurs industriels (mécanique, électronique, électricité, plasturgie).

Une connaissance de ces secteurs semble indispensable pour exploiter au mieux le carnet d'adresses.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Compléments :** un accompagnement sera possible d'un an voir plus**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		75	240	
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net		15	170	
Nb. de personnes		1	1	

Autres chiffres

Fonds propres : 7 k€

Trésorerie nette : 170 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Sur le marché de la MID CAP. La société travaille essentiellement pour des groupes à l'achat ou à la vente avec récurrence des affaires. dans les secteurs industriels de la mécanique (tôlerie, usinage) de l'électronique (EMS) en production et distribution.

Concurrence

Existe, mais rarement en concurrence directe. Ses confrères ne semblent pas apprécier ces secteurs un peu techniques (bien qu'aucune compétence technique ne soit requise). Cependant, pour vendre ou acheter, il est essentiel de comprendre le métier des clients, d'où la préférence pour une expérience dans le monde industriel.

Points forts / faibles

Points forts

Industrie sur la France et l'étranger (réseau international), localement apport d'affaire par expert comptable.

Reconnue comme ayant une bonne connaissance de l'industrie.

Gros carnet d'adresse et veille permanente du marché.

3000 contacts sur Linkedin et outlook.

Site internet.

Délocalisable car pas de salarié ni bureau.

Points faibles

Structure légère et un manque de dynamisme du gérant (il se fait vieux) et a d'autres activités de bénévolat (Entre Head, Initiative Var, Mission Locale).

Délocalisable car pas de salarié ni bureau.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

De préférence un profil commercial, mais ayant une bonne compréhension de l'industrie.