

Négoce en interphones de guichet et malentendants

Postée le **26/11/2025**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : EURL

Localisation du siège : Bas-Rhin, Alsace, France

Résumé général de l'activité

Cette affaire créée il y a plus de 3 décennies est à céder. Elle conçoit et distribue des systèmes de dialogues et de sonorisation spécialisés : Interphones de guichet, interphones EAS, hub acoustique, boucles malentendant de salle et de comptoir, balises de guidage pour déficients visuels.

- Stratégie : Recours à un concepteur alsacien qui développe les produits, conception également de produits en Allemagne, adaptés au marché français.

- Protection : Dépôt de marque du nom de l'entreprise et de certains produits.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Compléments : Changement d'activité.

Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			400	
Marge brute				

En k€/année	2022	2023	2024	2025
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net			0	
Nb. de personnes			3	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Le dirigeant s'entoure d'un effectif de 3 salariés : Un ingénieur en électricité, une assistante marketing très expérimentée, et une assistante de direction à mi-temps.
- Références : Belles réalisations en France et pour des hôtels à l'étranger, etc. Potentiel accentué par le glissement du numérique vers le réseau IP. Peu de concurrent sur ce marché à niche.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **264 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **132 k€ k€**

Compléments, spécificités

Belle opportunité de reprise pour cette activité à niche délocalisable.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cible repreneur : Prédominance commerciale avec intérêt pour les produits techniques et clients grands comptes. La connaissance de la langue allemande serait un plus.

Activité intéressante pour répondre à une demande en croissance externe d'une entreprise en recherche de produits techniques.