

Distribution de matériel de gestion des déchetsPostée le **04/12/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société**

Forme juridique : SASU
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Rhône-Alpes, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Distribution en BtoB de matériels pour les déchets.

Presses à balle.

Broyeurs industriels.

Matelasseuses.

Matériels de collecte, poubelles et consommables.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Compléments :

Un départ à la retraite qui approche et une cession de société ou d'actifs (enseigne, secteur contrats en cours etc) en fonction du souhait du successeur (le prix de vente de l'activité ne sera pas le même). La reprise peut se faire à deux associés, solution intéressante pour exploiter et développer la totalité du secteur.

Eléments chiffrés

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	120	85	110	125
Marge brute	60	40	55	65
EBE	15	-15	14	20
Résultat exploitation	15	-15	13	20
Résultat net	10	-15	1	10
Nb. de personnes	1	1	1	1

Autres chiffres

Fonds propres : 25 k€

Intitule_dettes : 10 k€

Trésorerie nette : 1 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise, adossée à un réseau, distribue un matériel fiable et une gamme en constante évolution pour les machines. Pour les systèmes de collecte et de consommables, tout est encore à faire, le marché du groupe connaît une progression de l'ordre de 100% par an. Situation géographique idéale de l'exploitant, Lyon, Grenoble Mâcon, ou à proximité de cette zone.

Concurrence

Assez active mais peu sur le terrain. Le vecteur de communication de la concurrence est internet par les plateformes professionnelles et par leurs propres sites. Le site de l'enseigne est en cours de reconstruction pour générer plus de contacts entrants. Pour les systèmes de collecte, il y a une concurrence embryonnaire et le réseau a l'exclusivité des produits de la marque leader.

Points forts / faibles

Points forts

Petite structure à développer, prévoir l'embauche de personnel.

Des contrats de locations en cours (en fond propres) des marchés de fourniture de consommables en progression.

Tout cela sur un secteur de 12 départements avec un réseau en progression.

Points faibles

En exploitation à une seule personne, le développement demande un gros investissement en temps et en kilomètres.

La marque du matériel et l'enseigne de distribution ne sont pas encore assez connues.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **80 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

Compléments, spécificités

Année 2023 plutôt défavorable avec de nombreux reports de décisions chez les clients.

2024 est une meilleure année avec un retour à l'équilibre et de bonnes perspectives de développement pérenne.

2025 est en progression en CA et marge pour le début d'année.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Pas d'à priori, homme ou femme ; il y en a déjà une dans le réseau (associés).

Jeune ou moins jeune, plutôt profil commercial, pas allergique à la technique.

Qui souhaite développer le secteur (impératif du réseau).