

Négoce de produits destinés à l'encaissement et services associésPostée le **13/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Gironde, Aquitaine, France**Résumé général de l'activité**

La société est spécialisée dans le négoce de produits destinés à l'encaissement (majoritairement des TPE - terminaux de paiement électroniques).

Elle fournit également les services associés : abonnement connectivité, SAV, ... qui sont récurrents et représentent la majorité de son revenu.

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**Eléments chiffrés**

| En k€/année | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| CA | 900 | 1 000 | 1 000 | |
| Marge brute | | | | |

| En k€/année | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|------------------------------|------|------|------|------|
| EBE | | 200 | 200 | |
| Résultat exploitation | | | | |
| Résultat net | | | | |
| Nb. de personnes | | 8 | 8 | |

Autres chiffres

Fonds propres : 1 500 k€

Trésorerie nette : 400 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marché relativement fermé aux nouveaux entrants. Optimisation du modèle de distribution via commercialisation des produits et services principalement au travers de l'accès à un réseau de revendeurs. Les clients finaux de la société sont principalement les commerces indépendants.

Concurrence

Banques, indépendants, pure players web.

Points forts / faibles

Points forts

Compétitivité du positionnement prix face aux banques.

Réactivité du service client.

Optimisation du modèle de distribution.

Capacité de développement : enrichissement de l'offre de produits et services, développement des ventes en ligne, fructification à mener sur fichier clients historique, etc.

Réactivité et maîtrise du SAV.

Forte récurrence du revenu.

Multiples relais de croissance identifiés : enrichissement de l'offre de produits, de services, diversification des canaux de vente, actions de développement commercial sur portefeuille historique.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Accompagnement possible.

8 personnes.

EBITDA retraité env. 190 k€.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale