

**Conception et vente de machines spéciales**Postée le **26/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Fonds de commerce**Localisation du siège :** Essonne, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Entreprise reconnue dans la conception et la vente de machines spéciales, propose un fonds de commerce clé en main, associant savoir-faire technique, actifs immatériels de valeur (plans, base clients, site e-commerce) et rentabilité prouvée (résultats positifs sur les 3 dernières années).

Machines sur mesure et plans enregistrés.

Clientèle fidèle.

Rentabilité assurée.

Opportunité idéale pour repreneur technique ou investisseur en développement industriel.

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

Après bientôt 10 ans à développer ce fonds de commerce, le dirigeant fait le choix de se recentrer sur une autre entreprise industrielle en plein essor dans le secteur du process vrac.

**Compléments :**

Cette cession résulte d'une démarche stratégique, dans un objectif de recentrage et de réorganisation professionnelle, et non d'une contrainte économique.

**Eléments chiffrés**

En k€/année	2021	2022	2023	2024
<b>CA</b>	200	200	100	100
<b>Marge brute</b>	15	100	80	
<b>EBC</b>	-25	30	30	
<b>Résultat exploitation</b>	-25	25	25	
<b>Résultat net</b>	-25	25	20	
<b>Nb. de personnes</b>				

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

L'entreprise évolue sur un marché de niche, avec une offre innovante et un service client personnalisé. Elle intervient sur trois secteurs principaux, où la concurrence nationale directe se limite à un seul acteur spécialisé. Sur certains segments, la concurrence étrangère reste marginale et sans impact majeur. Grâce à son focus sur la qualité, l'innovation et l'accompagnement client, elle bénéficie d'une forte différenciation. Plusieurs projets en phase avancée offrent un potentiel de croissance rapide sans besoins importants en R&D. Porté par des dynamiques favorables à la transformation énergétique, le marché offre un bel espace pour plusieurs acteurs. Cette opportunité vise un repreneur souhaitant s'implanter ou se renforcer durablement dans ce secteur.

### Concurrence

Sur les trois principaux secteurs d'application ciblés, l'entreprise fait face à un unique concurrent national reconnu sur l'un de ces segments spécialisés. Concernant les autres marchés, la concurrence locale est quasi inexistante, témoignant d'une position solide et différenciée. Sur le marché spécifique, quelques acteurs étrangers sont présents, mais leur impact reste limité et ne constitue pas une menace majeure. L'environnement concurrentiel, équilibré et dynamique, laisse la place à une croissance harmonieuse : la taille globale du marché est suffisamment importante pour permettre à plusieurs opérateurs de se développer avec succès.

## Points forts / faibles

### Points forts

Positionnement sur un marché de niche à forte technicité : la société conçoit et commercialise des machines sur mesure aux procédés industriels spécifiques, avec une réelle reconnaissance sectorielle.

Portefeuille de produits innovants et différenciants : plusieurs machines sur plan ou en cours de développement, répondant à des besoins industriels spécifiques. Capacité éprouvée à concevoir des solutions sur mesure.

Rentabilité confirmée : résultats positifs sur les trois dernières années, preuve d'une gestion rigoureuse et d'une structure légère et maîtrisée.

Potentiel de développement commercial significatif : la base technique est solide ; une stratégie marketing et commerciale active permettrait de relancer rapidement la croissance.

Dimension export déjà amorcée : présence dans plusieurs pays (Europe, Afrique, Moyen-Orient, Amérique du Nord), preuve de la transférabilité de l'offre.

Machines reconnues pour leur efficacité, fiabilité et simplicité d'utilisation — des qualités particulièrement appréciées par les professionnels du secteur.

Entreprise récompensée par des concours. Elle a obtenu des labels et bénéficie d'une forte visibilité au sein de la profession.

## Points faibles

Communication & visibilité : La présence digitale est déjà établie avec un site internet et une plateforme e-commerce, offrant une base solide à développer. En structurant un plan de communication et en ciblant des actions marketing pertinentes, un potentiel de croissance important est à portée de main.

Valorisation des projets en développement : Plusieurs concepts avancés ou en phase de prototypage sont prêts à être lancés commercialement. Cela représente une belle opportunité pour le repreneur d'activer rapidement de nouvelles sources de valeur, sans nécessiter d'investissements majeurs en R&D.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **95 k€**

## Compléments, spécificités

Croissance jusqu'en 2019 (CA max : 316 k€), puis recentrage stratégique avec retour à la rentabilité sur 3 exercices consécutifs - CA moyen 2022–2024 : environ 125 k€.

Note importante : le CA 2024 reflète une baisse d'activité commerciale par manque de temps du dirigeant, non un recul de potentiel.

Actifs immatériels valorisables : plans, base clients, site e-commerce. Plusieurs projets techniques prêts à l'exploitation. Structure légère, transférable, sans salarié.

Les atouts majeurs :

Chiffre d'affaires moyen : 125 k€.

Rentabilité continue depuis 2022.

Activité délocalisable et facilement re-lançable.

Formation & accompagnement prévus par le cédant.

Valeur immatérielle forte : base clients, plan, site, autres supports, justifiée par les performances financières, la qualité des actifs et le potentiel de relance. Possibilité de négocier le stock à part et remise modérée envisageable.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

- Un entrepreneur en reconversion avec appétence pour l'industrie ou la mécanique, motivé par un projet structuré, rentable et à fort potentiel.
- Une PME industrielle souhaitant élargir son offre par croissance externe (produits techniques, savoir-faire).
- Un profil commercial ou marketing capable de dynamiser l'activité via des actions ciblées, même sans compétences techniques poussées.

Les compétences techniques sont un atout mais non indispensables : l'accompagnement du cédant et les outils existants (site e-commerce, base clients, plans , ...) permettent une reprise progressive et sécurisée.