

Chargeurs de voitures électriques BtoBPostée le **12/11/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Seine et Marne, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Développement et fabrication de chargeurs pour véhicules hybrides et électriques.

Activité actuelle BtoB aux noms des clients, avec des opérateurs, des installateurs et entreprises électroniques.

Elle doit se développer aussi en B&C en nom propre, avec installation et gestion des chargeurs.

Un site marchand est développé, prêt à être en ligne.

Design en Europe avec 1 Ingénieur (spécialiste reconnu).

Fabrication avec un partenaire en Chine (relocalisable en Europe) et un partenaire aux UK.

En plus

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

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 :

L'actionnaire principal a possédé et dirigé des entreprises industrielles internationales importantes. Il a initié le démarrage de cette activité et a maintenant l'âge (> 70 ans) d'arrêter son activité. La stratégie est claire pour passer les étapes de croissance suivantes.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	800	1 100	1 000	1 500
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation	250	110	60	200
Résultat net				
Nb. de personnes		2	2	2

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise a créé sa base de fonctionnement dans ce marché en forte expansion, ce qui permet d'avoir les moyens de continuer sa croissance. Elle propose des designs adaptés aux clients et aux pays (normes) avec la proximité technique nécessaire et des fabrications aux coûts très compétitifs. Les produits sont custom designed donc les clients sont captifs. L'entreprise a des contrats de longs termes avec ses clients et ses partenaires.

Concurrence

Fabricants chinois (ils n'ont pas d'implantation et de contacts techniques en Europe). Fabricants en Europe avec des prix plus élevés.

Points forts / faibles

Points forts

Très bonne connaissance des marchés.

Forte compétence technique.

Proximité avec les clients.

Prix extrêmement compétitifs.

Fort potentiel de croissance.

Points faibles

La présence commerciale trop faible.

La commercialisation des produits a commencé par la présence de stands dans les salons spécialisés. Cela est maintenant insuffisant et l'entreprise démarre un contrat avec un spécialiste « marketing web ».

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

L'entreprise n'a pas d'employés. Elle est gérée par les 2 investisseurs comme agents, avec une rémunération fixe de 100 800€/an hors TVA chacun + Primes.

La marge brute est de 43%.

Peu de frais fixes, hors rémunérations.

Le 2e actionnaire est le DG et conduit l'activité. Il est Ingénieur spécialiste de ces produits, reconnu en Europe et en Chine, et homme d'affaires.

L'actionnaire principal détient 75 % des parts. Le directeur général détient 25 % des parts et assure la gestion de l'entreprise avec compétence.

La participation de 75 % est proposée à la vente, ou la totalité des parts (100 %) avec la possibilité d'un contrat de plusieurs années pour le directeur général.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Entrepreneur, développeur d'activité.

Entreprise qui souhaite se positionner sur ce marché.

Entreprise du marché qui souhaite intégrer la compétence design et fabrication à coûts très compétitifs.