

Négoce, production, services techniques et formation BtoB

Postée le 05/01/2026

Description générale**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Indre et Loire, Centre, France**Résumé général de l'activité**

Entreprise industrielle française située en Centre-Val de Loire.

Positionnement stratégique et forte rentabilité.

Une structure à taille humaine, bien implantée, avec une expertise reconnue à l'échelle nationale et internationale.

Une entreprise BtoB spécialisée dans un secteur de niche à haute technicité, avec une activité diversifiée : Négoce, production, services techniques et formation.

- Équipe autonome, expérimentée et fidélisée.
- Croissance maîtrisée et carnet de commandes constant.

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

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

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		6 300	5 250	
Marge brute		2 500	1 850	
EBC		350	200	
Résultat exploitation		300	1	
Résultat net		250	1	
Nb. de personnes		17	12	

Autres chiffres

Fonds propres : 1 265 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne comme un acteur structuré combinant plusieurs leviers : - Négoce de machines industrielles (neuf et occasion). - Conception et fabrication de ses propres équipements. - Prestations techniques (maintenance, installation, transfert industriel). Elle bénéficie d'un positionnement différenciant, à la croisée entre savoir-faire technique, service client et réseau commercial.

Concurrence

Le paysage concurrentiel se compose : - D'importateurs mono-marques. - De constructeurs industriels intégrés. - De petites structures régionales centrées sur le négoce ou le SAV. L'entreprise analysée se distingue par la complémentarité de ses activités et sa capacité à offrir une solution globale à ses clients professionnels.

Points forts / faibles

Points forts

- Activité pérenne et bien implantée historiquement.

- Offre complète et intégrée (produits + services + formation).
- Réseau commercial développé à l'échelle nationale.
- Équipe technique expérimentée et réactive.
- Rentabilité maîtrisée et carnet de commandes récurrent.
- Certification qualité reconnue dans la branche professionnelle.
- Chiffre d'affaires supérieur à 6 M€.
- Notoriété nationale avec plus de 100 partenaires commerciaux.
- Infrastructure complète : Showroom, atelier de montage, centre de formation, SAV, ...

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **2 334 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **300 k€ k€**

Compléments, spécificités

EBE = EBER

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Industriel ou investisseur expérimenté, souhaitant se renforcer dans le secteur des équipements techniques ou de l'usinage de matériaux.

Entreprise du secteur souhaitant réaliser une croissance externe pour :

- Élargir sa gamme de produits ou services.
- Renforcer sa présence en France.
- Intégrer un outil de production, un SAV structuré ou un centre de formation.

Cadre dirigeant ou entrepreneur avec expérience industrielle, capable de piloter une activité structurée avec un effectif d'environ 17 collaborateurs et désireux de s'appuyer sur une entreprise rentable et bien implantée.

Investisseur financier, dans le cadre d'un build-up ou d'une stratégie de développement sectoriel,

avec maintien d'une direction opérationnelle en place.

Reprise idéale pour un industriel, un groupe ou un investisseur à la recherche d'un positionnement différenciant et d'un potentiel de développement (produits, digitalisation, international, ...).