

**Pièces et matériels informatiques reconditionnés**

Postée le 22/01/2026

## Description générale

**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Yvelines, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

La société met à profit plus de 25 ans d'expérience au service des professionnels de l'informatique et de la maintenance.

C'est un fournisseur de référence spécialisé dans la vente de pièces détachées et matériels informatiques reconditionnés pour imprimantes, serveurs, systèmes de stockage et d'archivage, unités bancaires et autres périphériques associés.

**En plus**

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          | 450  | 550  | 500  |      |

| En k€/année           | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| Marge brute           | 200  | 300  | 250  |      |
| EBE                   |      |      |      |      |
| Résultat exploitation |      |      |      |      |
| Résultat net          | -43  | 25   | 23   |      |
| Nb. de personnes      | 4    | 4    | 3    |      |

## Autres chiffres

Fonds propres : 225 k€

Intitule\_dettes : 7 k€

Trésorerie nette : 100 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Fournisseur reconnu auprès des professionnels de la maintenance, SSII et revendeurs. Plus de 950 clients actifs lui font confiance pour la qualité, la réactivité et la fiabilité de ses approvisionnements. Dans un marché où la gestion en flux tendu s'intensifie, les sociétés de maintenance recherchent des solutions multi-marques et multi-matériels performantes. L'entreprise enrichit en permanence son catalogue. Chaque produit est testé, validé et reconditionné par son service technique avant sa mise en vente, afin de garantir un haut niveau de qualité et de compatibilité. Elle gère un stock de plus de 170.000 pièces, c'est le point fort et essentiel de son activité, qui lui permet une réactivité immédiate pour la livraison des produits.

## Concurrence

Présente, mais marché de niche avec forte technicité et savoir-faire spécifique dans la fourniture de pièces pour imprimantes, serveurs et périphériques bancaires. Marché concurrentiel mais stable, dominé par des sociétés de négoce et brokers IT. Activité soutenue par la demande en pièces détachées et imprimantes reconditionnées.

## Points forts / faibles

## Points forts

Société bénéficiant d'une solide notoriété auprès d'un réseau de plus de 950 clients professionnels (brokers, SSII, mainteneurs, revendeurs).

Activité rentable, structure financière saine et sans endettement significatif.

Expertise reconnue dans la fourniture de pièces et solutions pour imprimantes, serveurs, systèmes de stockage et périphériques informatiques spécialisés.

Organisation souple, permettant une grande réactivité face aux besoins clients et aux opportunités de marché.

Base de données clients et savoir-faire technique immédiatement exploitables par un repreneur souhaitant consolider ou diversifier son portefeuille B2B.

## Points faibles

Savoir-faire historiquement porté par une équipe expérimentée, nécessitant une phase d'accompagnement ou de transfert de compétences au moment de la reprise.

Modèle économique sans contrats récurrents, reposant sur une relation de confiance et de réactivité avec les clients, offrant une réelle souplesse de gestion.

Effectif en réduction progressive suite à des départs à la retraite, créant un contexte favorable à une modernisation de la structure et à une relance commerciale ciblée.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **235 k€**

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Profil : professionnel du secteur IT, broker, SSII ou investisseur souhaitant étendre son portefeuille de clients.

Apport minimum : 30–50 k€.

Complément : idéal pour société souhaitant une base clients B2B en France et en Europe, ou activité complémentaire de négoce.