

Fournitures pour bars et restaurantsPostée le **16/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Isère, Rhône-Alpes, France**Résumé général de l'activité**

Fabrication et négoce de petits équipements pour bars, restaurants, hôtels et collectivités.

Fabrication de produits nécessitant savoir-faire et capacités spécifiques à l'entreprise.

Adaptation et personnalisation des produits selon souhaits du client, production en petite série.

Produits exclusifs.

Négoce en grande quantité de produits plus universels avec marge substantielle.

Activité BtoB avec centrales d'achat CHR ou producteurs d'alcools et spiritueux.

La société travaille en collaboration avec les plus grandes marques et enseignes.

Perspectives de développement avérées.

Activité cyclique sur l'année, mais prévisible.

Capacité à répondre très vite à la demande d'un client pour produire une série spécifique.

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 : Changement d'activité du dirigeant

Le dirigeant actuel est très pris par de nouveaux projets et n'a plus le temps ni la disponibilité intellectuelle pour l'entreprise.

Compléments : Après une période difficile, le nécessaire a été fait pour remettre l'entreprise sur une bonne trajectoire, tant marketing que financière.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	2 500	1 500	1 000	950
Marge brute	1 300	900	650	610
EBE	55	100	-75	15
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes	9	9	8	8

Autres chiffres

Fonds propres : 580 k€

Intitule_dettes : 110 k€

Trésorerie nette : 75 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Seule entreprise en France à fabriquer certains produits qui sont des objets de la vie courante ; ce qui lui donne des entrées privilégiées chez les distributeurs.

Concurrence

Pas de concurrence représentative sur les produits spécifiques fabriqués par l'entreprise. Pour l'activité de négoce, concurrence proposant des produits bas de gamme de qualité nettement

inférieure.

Points forts / faibles

Points forts

Certains produits sont quasi-historiques en France.

Produits et marques spécifiques.

Savoir-faire de fabrication unique.

Entrées chez certains clients permettant de développer le CA en négoce.

Gros marchés à venir sur des produits spécifiques développés en partenariat avec un client.

Points faibles

Marché cyclique et dépendant de la conjoncture économique française, voire globale.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **160 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

Compléments, spécificités

La clôture d'exercice est au 30 septembre.

L'activité était exercée sous deux entités avec leurs marques spécifiques jusqu'à l'exercice n-1 inclus. Durant l'exercice n*, les deux entités ont été regroupées en une seule avec répercussion de tous les frais y-afférents.

L'exercice n-2 porte sur 21 mois et inclut la période de rattrapage post-covid.

Les chiffres de l'exercice n+1 sont extrapolés à partir d'une balance et ont un caractère indicatif. Ils seront précisés à court-terme par la présentation du bilan définitif.

Le CA a été un peu réduit, mais concentré sur les produits à marge.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le repreneur doit avoir la capacité à négocier avec des centrales d'achats et de grands groupes ; même si, dans les faits, les marchés traités représentent des petits montants pour ces clients.