

**Vente et dépannage de matériel industriel BtoB**

Postée le 27/01/2026

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Fonds de commerce**Localisation du siège :** Alpes Maritimes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

Depuis plus de 30 ans, cette société se distingue par son expertise dans la vente et le dépannage de matériel industriel à destination d'une clientèle composée exclusivement de professionnels.

Elle bénéficie d'une notoriété solide et reconnue en région PACA.

Forte de son expertise reconnue dans la commercialisation et l'après-vente d'équipements professionnels, elle s'appuie sur une clientèle fidèle et génère un chiffre d'affaires récurrent grâce à ses prestations de services.

Grâce à une équipe expérimentée, composée de 9 personnes dont les 2 dirigeants, au savoir-faire reconnu, cette entreprise constitue une opportunité pour un repreneur souhaitant investir dans une activité pérenne, rentable et solidement implantée.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			1 900	

<b>En k€/année</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>Marge brute</b>				
<b>EBE</b>			350	
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>			7	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Investissement stratégique dans un secteur porteur. La société se positionne comme un acteur technique de référence dans la vente, l'installation et la maintenance d'équipements professionnels, en proposant des solutions complètes et sur mesure à une clientèle B2B récurrente. Son positionnement repose sur une forte expertise opérationnelle, un service après-vente à haute réactivité et une capacité à accompagner ses clients sur l'ensemble du cycle de vie des équipements.

### Concurrence

Le marché est structuré autour d'un mix d'acteurs régionaux spécialisés, de structures indépendantes de petite taille et de quelques réseaux plus organisés, offrant des prestations techniques comparables mais avec des niveaux d'intégration et de réactivité variables. La concurrence se distingue principalement par la qualité du service après-vente, la capacité d'intervention rapide et la profondeur de l'expertise technique, éléments devenus fortement différenciants dans un environnement exigeant.

## Points forts / faibles

### Points forts

Positionnement d'acteur technique intégré, couvrant la vente, l'installation et la maintenance d'équipements professionnels.

Revenus récurrents issus des prestations de services et des contrats de maintenance.

Forte expertise opérationnelle portée par une équipe de techniciens qualifiés et expérimentés.

Réactivité élevée avec une capacité d'intervention rapide et continue.

Portefeuille clients B2B fidèle et historiquement bien ancré.

Notoriété régionale solide construite sur plusieurs décennies d'activité.

Large gamme d'équipements couvrant plusieurs usages et cycles de production.

Capacité à proposer des solutions sur mesure adaptées aux contraintes des clients.

Barrières à l'entrée techniques liées au savoir-faire, aux certifications et à l'organisation interne.

Potentiel de développement via l'optimisation commerciale, la maintenance et le reconditionné.

## Points faibles

Dépendance historique au dirigeant, offrant une opportunité de structuration managériale et de montée en autonomie des équipes.

Organisation commerciale récemment renforcée, laissant un fort potentiel de développement du chiffre d'affaires à court terme.

Part encore limitée du reconditionné, ouvrant un axe de croissance rentable et différenciant.

Digitalisation et communication perfectibles, constituant un levier rapide d'amélioration de la visibilité et de la génération de leads.

Process internes perfectibles, permettant d'optimiser la planification, la productivité et la marge.

Concentration géographique maîtrisée, facilitant une extension territoriale progressive et ciblée.

Dépendance partielle à certains fournisseurs clés, incitant à structurer une stratégie achats plus diversifiée.

Parc matériel et véhicules à optimiser, permettant une rationalisation des coûts et des investissements.

Faible formalisation des offres packagées, laissant la place à une meilleure standardisation commerciale.

Absence de marque fortement exploitée, offrant un potentiel de valorisation par le branding et la communication.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **520 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **350 k€ k€**

## Compléments, spécificités

EBE retraité, hors rémunération du futur dirigeant.

Important : Le fonds de commerce est vendu au prix de 520 000 €, les honoraires inclus, à la charge du vendeur.

Apport minimum de 350 k€.

Dossier confidentiel disponible sur demande.

### **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale