

**Vente, location et maintenance de matériel d'encaissement**Postée le **19/11/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Rhône, Rhône-Alpes, France**Résumé général de l'activité**

Vente, location et maintenance de matériel d'encaissement pour les commerces de restauration et traditionnels et la vente de consommables liés.

La société est très connue et implantée sur son secteur car elle existe depuis près de 30 ans.

Actuellement elle gère environ 500 clients actifs soit 350 terminaux de point de vente, 360 TPE et 15 balances.

**En plus**

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

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Eléments chiffrés**

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

<b>CA</b>	310	290	310	
<b>Marge brute</b>	170	150	160	
<b>EBC</b>	15	10	25	
<b>Résultat exploitation</b>	20	10	25	
<b>Résultat net</b>	15	10	20	
<b>Nb. de personnes</b>	2	2	2	

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 200 k€

**Intitule\_dettes :** 55 k€

**Trésorerie nette :** 105 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Elle a un fort taux de recommandation clients : - 3 ventes sur 5 sont du renouvellement. - 1 vente sur 5 est faite en bouche à oreille. - 1 vente sur 5 est un nouveau client venant de la prospection (site internet, recherche sur NET, fournisseur via salons). Répartition de la clientèle : - Brasserie - bar - restaurant : 70% du CA. - Restaurant rapide - Street Food - boulangerie : 20% du CA. - Autres commerces : 10% du CA. La répartition du chiffre d'affaires est la suivante : - Vente de système d'encaissement / caisses + logiciels + périphériques : 33.5%. - Vente de terminal de paiement électronique (lecteur CB) : 5%. - Vente d'abonnement en IP ou GPRS pour la communication des terminaux de paiement électronique (lecteur CB) : 13%. - Contrat de maintenance (TPE-CAISSE-LOGICIEL) : 16%. - Contrat de location géré en interne (TPE-CAISSE-LOGICIEL) : 16.5%. - Consommables : 14%. - Formation : 2%.

## Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

## Points forts

Forte notoriété.

Avec le développement des outils informatiques, il n'est plus nécessaire d'avoir de grosses connaissances techniques pour faire ce travail.

50% du CA annuel est garanti par des contrats de location de matériel en interne ou contrats de maintenance matériel et logiciel.

### Complément d'information

#### Eléments complémentaires

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

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **40 k€ k€**

#### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale