

**Location de vaisselle et matériel de cuisine**Postée le **10/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Aude, Languedoc-Roussillon, France**Résumé général de l'activité**

Location de vaisselle, de mobilier et de matériel de cuisine à destination des professionnels de l'événementiel et des particuliers.

Couverture : arc méditerranéen Sud y compris Nord de l'Espagne, Sud Occitanie et Sud Nouvelle-Aquitaine.

2 entrepôts ; 13 salariés.

**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 :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

<b>CA</b>		1 300	1 400	1 400
<b>Marge brute</b>				
<b>EBC</b>		250	300	300
<b>Résultat exploitation</b>		150	100	150
<b>Résultat net</b>		150	100	150
<b>Nb. de personnes</b>		13	13	13

## Autres chiffres

**Fonds propres** : 750 k€

**Intitule\_dettes** : 270 k€

**Trésorerie nette** : 395 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Marché en forte reprise suite aux années Covid. Marché sous-jacent : l'événementiel, et dans une moindre mesure les traiteurs.

## Concurrence

Quelques concurrents de taille identique ou inférieure dans la région, pas d'acteurs nationaux organisés présents.

## Points forts / faibles

## Points forts

Large choix dans la gamme sur tous ses segments.

Une gamme mise au goût du jour régulièrement et adaptée aux besoins des professionnels.

Réputation par le bouche-à-oreille et fidélité des clients assurant une activité régulière.

Grande disponibilité, réactivité, attention aux détails.

Capacité à orienter le client dans ses choix par des conseils.

Relations avec de nombreux fournisseurs haut de gamme.

Structure de coût maîtrisée, société profitable.

Très bonne réputation et fidélité des clients.

Facteurs clés de succès maîtrisés : réactivité, disponibilité, ponctualité, propreté et conseil sur mesure.

## Points faibles

Manque de communication et de publicité, notamment en ligne.

La dirigeante, âgée de 71 ans, n'a pas souhaité ces dernières années saisir certaines opportunités commerciales, notamment dans certains départements éloignés et des services associés comme la blanchisserie.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 500 k€**

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

## Compléments, spécificités

Vente de la totalité des titres.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale