

## Systèmes de classement et stockages automatisés

Postée le **26/02/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SARL  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** France  
**Région :** Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans les solutions de stockage automatisé.

Activités :

- La vente de systèmes de classement et de stockage automatisés.
- L'installation et la mise en service d'équipements.
- La maintenance multimarques et multi-générations.

Typologie d'équipements : classeurs rotatifs, tours de stockage verticales, transstockeurs horizontaux, rayonnages mobiles.

#### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite  
**Compléments :** Cession réfléchie, organisée et préparée en interne.

### Éléments chiffrés

| En k€/année | 2023  | 2024  | 2025  | 2026 |
|-------------|-------|-------|-------|------|
| CA          | 2 700 | 3 000 | 3 200 |      |

| En k€/année           | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| Marge brute           |      |      |      |      |
| EBE                   | 400  | 450  | 600  |      |
| Résultat exploitation | 400  | 450  | 600  |      |
| Résultat net          | 300  | 350  | 450  |      |
| Nb. de personnes      |      |      | 15   |      |

## Autres chiffres

Fonds propres : 700 k€

Trésorerie nette : 800 k€

Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Marché et positionnement : - Positionnement sur un marché de niche à forte technicité. - Modèle reposant majoritairement sur des revenus récurrents. - Parc installé d'environ 4 000 machines sous contrats de maintenance Clientèle diversifiée et solvable : Industrie, logistique, administrations, défense, nucléaire, aéronautique, santé. La récurrence des contrats de maintenance confère à l'activité une visibilité importante sur le chiffre d'affaires et une forte résilience.

## Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

## Points forts

Organisation & actifs clés :

- Équipes techniques itinérantes couvrant environ la moitié du territoire français.
- Process opérationnels formalisés et éprouvés.
- Forte fidélisation de la clientèle.
- Base installée générant un flux continu d'interventions, pièces et renouvellements.

Actifs immatériels significatifs :

- Portefeuille clients récurrent.
- Historique d'intervention et expertise multimarques.
- Notoriété sectorielle sur un segment spécifique.

L'entreprise dispose d'un savoir-faire technique reconnu lui permettant d'intervenir sur toutes marques et générations de machines, constituant une barrière à l'entrée significative.

## Complément d'information

### Éléments 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 : **1 000 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Données financières clés sur les trois derniers exercices :

- Chiffre d'affaires : > 3 M€.
- EBITDA retraité : ~ 600 k€.
- Marge d'EBITDA : ~ 20 %.
- Trésorerie nette : 800 k€.

Structure financière saine et capacité d'autofinancement démontrée.

Absence de dépendance critique à un client unique (détail disponible en data-room).

Le niveau d'EBITDA permet d'envisager un montage de type LBO avec un levier bancaire raisonnable, soutenu par la récurrence des flux.

Cession de 100 % des titres.

Accompagnement du dirigeant possible jusqu'à 12 mois.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Leviers de création de valeur.

Pour un acquéreur stratégique :

- Déploiement géographique complémentaire.
- Cross-selling sur base clients existante.
- Intégration verticale (maintenance internalisée).
- Renforcement d'une offre globale logistique / intralogistique.

Pour un investisseur financier / repreneur individuel :

- Optimisation de la structure de coûts.
- Développement commercial structuré.
- Extension de la couverture nationale.

- Croissance externe ciblée sur des acteurs régionaux.