

Description générale

### Fiche d'identité de la société

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

### Résumé général de l'activité

La cible est un acteur reconnu de l'aménagement, l'agencement et remodeling de magasins et d'entrepôts, bénéficiant de plus de 30 ans d'expérience.

Son offre repose sur une approche intégrée couvrant toute la chaîne de valeur :

- Conseil et modélisation conceptuelle d'agencements personnalisés et reproductibles aux réseaux de chaque enseigne, qui permet à la société de signer par la suite des contrats cadres avec ses principaux clients.
- Distribution d'une gamme étendue de plus de 15 000 références disponibles, avec réapprovisionnement rapide à partir d'un stock central.
- Fabrication sur-mesure d'équipements spécifiques (import direct fabricants).
- Installation et gestion de projets via un réseau d'équipes qualifiées.

La société dispose de l'une des offres les plus complètes du marché (gondoles, racks, mobiliers, rayonnages, mezzanines, cantilevers, solutions spécifiques, accessoires, ...) et se distingue par sa capacité à proposer des solutions spécifiques pour chaque client.

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite

## Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			1 600	
Marge brute				
EBE			100	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			10	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société intervient à l'échelle nationale auprès d'une clientèle multisectorielle composée : - d'enseignes de distribution généraliste ou spécialisée : retail alimentaire, bricolage, jardinerie, centres automobiles, matériaux de construction, meubles et électroménagers, jouets, prêt-à-porter, ... - de détaillants et commerces de tous types (retail), - grossistes et acteurs logistiques.

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Une identité reconnue et une signature de référence, avec un track record de plus de 30 ans, qui ont permis à cet acteur de s'imposer durablement sur son marché.

Une offre globale différenciante (conception ? fourniture ? installation), avec une approche client sur-mesure gérée par un interlocuteur unique, le tout conjuguée à une forte réactivité et fiabilité opérationnelle.

Une large profondeur de gamme avec disponibilité rapide et accès direct à des sources d'approvisionnement compétitives.

Une clientèle multisectorielle avec un portefeuille d'environ 100 clients actifs incluant de grandes enseignes et un socle de contrats cadres assurant un CA récurrent et une visibilité commerciale.

Une organisation agile et digitalisée (entreprise 4.0), combinant :

- Une équipe interne optimisée et regroupée autour des 2 fonctions essentielles : le commerce incluant l'étude de projets / la logistique (préparation-livraison des commandes et gestion des stocks), avec des équipes autonomes et habituées à travailler à distance.
- Une informatique moderne pour la gestion commerciale, technique, logistique et comptable, assurant efficacité opérationnelle, flexibilité et scalabilité.

Une dynamique financière et des relais de croissance, assis sur :

- Un positionnement solide sur des marchés porteurs (retail, logistique).
- Des opportunités de développement commercial et géographique.
- De nombreuses possibilités de croissance externe (build-up sectoriel).
- Des revenus récurrents soutenus par des contrats cadres (à généraliser).
- Un modèle d'asset-light favorisant la rentabilité.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

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

### Compléments, spécificités

EBE non retraité intégrant un management fees holding de 150 à 250 k€, servant à rémunérer le dirigeant et à générer des dividendes holding.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Repreneur Individuel connaissant l'univers du retail et des enseignes de distribution, disposant d'une solide fibre commerciale ainsi qu'une forte orientation client (activité accessible sans expertise technique spécifique ni d'expérience sectorielle préalable).

Repreneur Société, du secteur ou connexe, souhaitant renforcer ou compléter sa chaîne de valeur et de générer des synergies croisées.