

Vente et dépannage de matériel industriel pour les professionnelsPostée le **15/04/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Localisation du siège :** Alpes Maritimes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

Depuis plus de 30 ans, la 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 CA 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**Éléments chiffrés**

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			1 600	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE			250	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			10	

Autres chiffres

Fonds propres : 600 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur spécialisé haut de gamme dans la vente, l'installation et la maintenance de matériel professionnel, implanté depuis plus de 30 ans sur les Alpes-Maritimes et la région PACA. Son positionnement repose sur une expertise technique reconnue, une offre premium avec des marques exclusives de premier plan et un SAV d'urgence disponible 24h/24 et 7j/7, lui permettant de capter la clientèle la plus exigeante du secteur. La société se distingue de ses concurrents par la haute technicité de ses interventions.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Ancienneté et notoriété : 30 ans d'existence, marque reconnue en PACA sans aucun investissement publicitaire, uniquement par le bouche-à-oreille.

Base clients solide : ~600 clients actifs, avec 66% des 100 premiers clients actifs sur au moins 2 exercices consécutifs - fidélité structurelle démontrée.

SAV différenciant : 5 techniciens itinérants qualifiés, astreinte 24h/24 et 7j/7, aucun litige commercial en cours.

CA récurrent sur les services : les prestations de maintenance/réparation (? 300 k€ en 2025)

constituent un socle stable et peu cyclique, indépendant des ventes de matériel neuf.

Taux de marge solide : marge brute de 58% en 2025 (vs 54% en 2024), démontrant une politique d'achat rigoureuse malgré la baisse du CA.

Point mort bas et des charges maîtrisées.

Contrat grands comptes : signature début 2025 d'un contrat de prestation avec un acteur majeur, reconduit pour 2026.

Fournisseurs premium de marques référentes et reconnues mondialement.

Capacité de financement client : 60% des dossiers de financement de ses clients sont montés via un réseau de partenaires bancaires facilitant les ventes.

Points faibles

Redressement rapide du CA : un profil commercial actif peut s'appuyer sur la base clients existante - la relance de fin 2025 a généré 650 K€ en seulement 4 mois.

Réduction de la dépendance au dirigeant : transmission encadrée prévue de 3 à 6 mois, équipe technique autonome en place - le repreneur apporte uniquement la dimension commerciale.

Modernisation marketing : levier immédiat via refonte du site web, référencement SEO, présence aux salons professionnels.

Restructuration commerciale : remplacement ou recadrage du commercial salarié pour accélérer la prospection sur le portefeuille Top 100 clients.

Développement de l'occasion / reconditionnement : mise en place d'une politique de reprise active + vente en ligne = nouveau flux de revenus sans investissement lourd.

Rationalisation du parc de véhicules : optimisation des 13 véhicules assurés, renégociation en contrat flotte ? économies immédiates.

Dépôt de marque : sécuriser et valoriser l'actif immatériel en vue d'une future revente.

Diversification clients : déployer les techniciens itinérants comme capteurs commerciaux terrain pour réduire la dépendance au Top 10 (37-40% du CA).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **203 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **150 k€ k€**

Compléments, spécificités

EBE retraité (*) > 250 k€.

(*) : Hors rémunération du futur dirigeant.

Important :

- Vente de 100 % des titres au prix de 203 000 €. Ce prix est établi sur la base de capitaux propres s'élevant à 597 982 €.

- L'opération prévoit également un complément de 249 000 € au titre du remboursement des comptes courants d'associés le jour du closing, dont une partie sera constituée en contre-garantie financière à la garantie de passif (GAP).

Investissement stratégique dans un secteur porteur.

Dossier confidentiel disponible sur demande après signature d'un engagement de confidentialité.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale