

Distribution de matériel de gestion des déchets

Annonce V80384 mise à jour le 04/12/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Rhône-Alpes
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Distribution en BtoB de matériels pour les déchets.

Presses à balle.

Broyeurs industriels.

Matelasseuses.

Matériels de collecte, poubelles et consommables.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	25 k€
Dettes financières	10 k€
Trésorerie nette	1 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	120	85	110	125
Marge brute	60	40	55	65
EBE	15	-15	14	20

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Rés. Exp.	15	-15	13	20
Rés. Net	10	-15	1	10
Salariés	1	1	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Année 2023 plutôt défavorable avec de nombreux reports de décisions chez les clients.

2024 est une meilleure année avec un retour à l'équilibre et de bonnes perspectives de développement pérenne.

2025 est en progression en CA et marge pour le début d'année.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise, adossée à un réseau, distribue un matériel fiable et une gamme en constante évolution pour les machines.

Pour les systèmes de collecte et de consommables, tout est encore à faire, le marché du groupe connaît une progression de l'ordre de 100% par an.

Situation géographique idéale de l'exploitant, Lyon, Grenoble Mâcon, ou à proximité de cette zone.

Concurrence

Assez active mais peu sur le terrain.

Le vecteur de communication de la concurrence est internet par les plateformes professionnelles et par leurs propres sites. Le site de l'enseigne est en cours de reconstruction pour générer plus de contacts entrants.

Pour les systèmes de collecte, il y a une concurrence embryonnaire et le réseau a l'exclusivité des produits de la marque leader.

Points forts

Petite structure à développer, prévoir l'embauche de personnel.

Des contrats de locations en cours (en fond propres) des marchés de fourniture de consommables en progression.

Tout cela sur un secteur de 12 départements avec un réseau en progression.

Points faibles

En exploitation à une seule personne, le développement demande un gros investissement en temps et en kilomètres.

La marque du matériel et l'enseigne de distribution ne sont pas encore assez connues.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

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

Complément	<p>Un départ à la retraite qui approche et une cession de société ou d'actifs (enseigne, secteur contrats en cours etc) en fonction du souhait du successeur (le prix de vente de l'activité ne sera pas le même).</p> <p>La reprise peut se faire à deux associés, solution intéressante pour exploiter et développer la totalité du secteur.</p>
Prix de cession	80 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	50 k€
Complément	<p>Pas d'à priori, homme ou femme ; il y en a déjà une dans le réseau (associés).</p> <p>Jeune ou moins jeune, plutôt profil commercial, pas allergique à la technique.</p> <p>Qui souhaite développer le secteur (impératif du réseau).</p>