## Négoce de matériel vinicole

**Annonce V81781 mise à jour le 28/09/2026**

# Description générale

## Fiche d'identité de la société

| | |
|---|---|
| Forme juridique | SAS |
| Ancienneté de la société | Plus de 10 ans |
| Localisation du siège | Dordogne |

## Résumé général de l'activité

Vente de matériel de vinification dédié aux professionnels du secteur viticole sur la région Bordelaise.

Fondée il y a 40 ans, l'entreprise est un acteur historique et incontournable dans son domaine.

L'entreprise dispose d'un fichier clients conséquent et fidèle comprenant des caves coopératives, des domaines viticoles et des négociants, principalement situés en Nouvelle-Aquitaine.

## En plus

La société travaille à l'**export**

# Eléments chiffrés

| | |
|---|---|
| Année de référence | 2024 |
| Fonds propres | 1 900 k€ |
| Dettes financières | 430 k€ |
| Trésorerie nette | 415 k€ |

| En k€/année | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|
| CA | 2200 | 2400 | 2 000 | 770 |
| Marge brute | 750 | 900 | 750 | 260 |

| En k€/année | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|
| EBE | 25 | 250 | 55 | - 260 |
| Rés. Exp. | 15 | 200 | -50 | - 265 |
| Rés. Net | 5 | 200 | 1 | - 270 |
| Salariés | 8 | 7 | 6 | 4 |

## Indications concernant les éléments chiffrés

Depuis plusieurs mois, le secteur viticole bordelais traverse une crise majeure aux conséquences profondes pour les entreprises qui en dépendent.

La société, spécialisée dans le négoce de matériel de vinification depuis 40 ans, est directement impactée par cette situation inédite, entraînant une chute significative de son chiffre d'affaires, à hauteur de -70 %.

Les causes principales de cette crise
- Dégringolade des ventes de vin :
Le marché du vin bordelais est en surproduction depuis plusieurs années, avec une demande stagnante ou en baisse. Les exportations peinent à retrouver leur dynamisme, notamment sur certains marchés stratégiques, tandis que la consommation intérieure tend à diminuer.
- Arrachage massif des vignobles :
En réponse à cette crise, un grand nombre de viticulteurs ont opté ou été contraints d'opter pour l'arrachage de leurs vignes, soutenu par des aides publiques. Cette tendance a réduit de manière drastique la superficie viticole active, entraînant une baisse mécanique des besoins en matériel de vinification.
- Des marges réduites pour les viticulteurs :
Face à une pression sur les prix et des difficultés économiques accrues, de nombreux exploitants préfèrent reporter leurs investissements ou se contentent de solutions d'occasion, ce qui freine les ventes de matériel neuf ou spécialisé.

Conséquences sur l'activité de la société :
- Baisse des commandes : Le recul massif des investissements dans les exploitations viticoles a impacté directement les ventes de la société. Les clients, autrefois réguliers, repoussent ou annulent leurs projets, affectant durablement le chiffre d'affaires.
- Diminution du marché adressable : L'arrachage de vignes dans le bordelais réduit chaque année le nombre d'acteurs potentiels sur le marché, rendant la concurrence pour les clients restants encore plus rude.
- Impact sur la trésorerie : Malgré une gestion rigoureuse et une équipe compétente, l'ampleur de la crise rend les marges de manœuvre financières extrêmement limitées.

Une entreprise résiliente malgré la crise.

Bien que le contexte soit difficile, la société conserve des atouts précieux :
- Un savoir-faire et une expertise reconnus dans le secteur.
- Une base de clients fidèles, bien que réduite, qui apprécie le professionnalisme et la qualité du matériel de la société.
- Une capacité à rebondir si les conditions du marché évoluent ou si un repreneur souhaite explorer de nouvelles stratégies (diversification, adaptation à d'autres secteurs).

Un appel à la reprise et à l'innovation.

# Positionnement concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Depuis 40 ans, la société est une référence incontournable dans le négoce de matériel vinicole en Nouvelle-Aquitaine.

Grâce à une offre complète alliant matériel neuf et d'occasion, la société répond aux besoins variés des professionnels du secteur, qu'il s'agisse d'équipements modernes ou de solutions économiques.

Reconnue pour son expertise et sa fiabilité, l'entreprise a su bâtir une relation de confiance avec une clientèle fidèle.

## Concurrence

Sur ce secteur d'activité, il existe aujourd'hui seulement 4 concurrents, dont l'incisivité et le niveau de compétence varient.

Malgré cette présence, l'entreprise s'est toujours démarquée grâce à deux atouts majeurs :
- La qualité de ses services : Une approche commerciale personnalisée et un accompagnement technique irréprochable, appréciés de ses clients.
- La diversité de son offre : Une large gamme de matériel viticole, neuf et d'occasion, qui répond aux besoins spécifiques de chaque exploitation, quelle que soit sa taille.

Ces éléments lui ont permis de maintenir une position forte et différenciante sur le marché, consolidant son image de partenaire de confiance auprès des professionnels du secteur viticole.

## Points forts

Notoriété et expertise reconnues : depuis près de quatre décennies, l'entreprise s'est imposée comme une référence dans le négoce de matériel vinicole, grâce à une expérience solide et une présence durable sur le marché, renforçant sa crédibilité et sa réputation.

Un service après-vente exemplaire : la société garantie un accompagnement de qualité pour ses clients, assurant la maintenance et le suivi technique de leurs équipements avec professionnalisme.

Un service commercial au plus près des besoins : ses équipes commerciales offrent des conseils personnalisés, guidés par une connaissance fine des exigences des professionnels viticoles.

Des compétences œnologiques avancées : ses collaborateurs maîtrisent les enjeux spécifiques du métier et apportent un véritable savoir-faire technique et œnologique à chaque projet.

Une réactivité optimale en période de vendanges : son service de dépannage intervient rapidement pour assurer la continuité des activités, un atout crucial pendant cette période stratégique pour ses clients.

Un outil de travail performant : une organisation optimisée pour un fonctionnement fluide et efficace, comprenant des locaux adaptés, un stock stratégique et des partenariats avec des fournisseurs de qualité.

Ces forces combinées font de l'entreprise un partenaire de confiance, reconnu pour sa fiabilité et sa proximité avec les professionnels du secteur viticole.

Une expérience technique et commerciale redoutable, offrant une expertise précieuse pour développer et dynamiser l’activité.

Un stock disponible permettant de répondre rapidement aux besoins du marché.

Un libre-service magasin neuf et récent, offrant des installations modernes et adaptées aux besoins actuels.

Une position géographique très intéressante, offrant une visibilité et une accessibilité optimale sur le secteur.

## Points faibles

Manque de trésorerie pour anticiper les stocks :
La faiblesse actuelle de sa trésorerie limite sa capacité à constituer un stock de matériel suffisant. Cela freine son potentiel de développement sur des marchés plus larges, notamment à l'échelle nationale.

Absence de grandes marques reconnues à distribuer :
Son portefeuille de fournisseurs pourrait être renforcé par des partenariats avec des marques de renom, ce qui lui permettrait de consolider sa crédibilité et d'élargir son offre à des produits à forte notoriété.

Présence commerciale perfectible :
Bien que son service commercial soit apprécié pour sa qualité, il pourrait gagner en efficacité en adoptant des stratégies plus offensives pour capter de nouveaux marchés et fidéliser davantage ses clients existants.

Faible visibilité en ligne :
Son implantation sur Internet reste limitée, ce qui réduit sa capacité à attirer de nouveaux clients, en particulier ceux recherchant des équipements via des canaux digitaux. Une stratégie digitale plus structurée (site e-commerce, référencement, réseaux sociaux) pourrait élargir sa portée et la rendre plus compétitive.

Une spécialisation uniquement sur le matériel de vinification :
Son activité se concentre exclusivement sur le matériel destiné à la vinification dans la cave. Une diversification vers d'autres types de matériel, notamment pour la viticulture (tracteurs, équipements pour l'entretien des vignes, pulvérisateurs, etc.), pourrait élargir sa clientèle et réduire son dépendance au segment actuel.

# Infos sur la cession

## A propos de la cession de cette entreprise

| | |
|---|---|
| Type de cession envisagée | Indifferent |
| Raison principale de cession | Société en difficulté |
| Complément | Le cédant fait face à une crise viticole majeure qui affecte profondément la structure de l'entreprise qu'il a récemment rachetée.<br><br>Le financement de ce rachat s'est appuyé sur une dette senior, calculée sur la base d'un modèle économique et de performances financières du passé.<br><br>Or, aujourd'hui, la réalité est tout autre : l'entreprise subit une baisse drastique de 70 % de son chiffre d'affaires.<br><br>Cette situation rend difficile, voire impossible, le respect des échéances liées à la dette senior, tout en maintenant le fonctionnement opérationnel de la structure.<br><br>Objectifs de la cession :<br>- Identifier des solutions pour faire face à ce manque de ressources financières.<br>- Trouver un actionnaire ou un partenaire stratégique capable d’apporter les moyens nécessaires au développement de l'activité.<br>- Renforcer la solidité financière de l'entreprise afin de garantir sa pérennité et permettre d'honorer des engagements financiers, notamment le remboursement de la dette senior. |
| Prix de cession | 1 500 k€ |
| L'immobilier n'est pas compris dans la cession. | |

## Profil de repreneur recherché

| | |
|---|---|
| Profil recherché | Personne physique ou morale |
| Complément | L'entreprise représente une opportunité stratégique pour différents types de repreneurs :<br>- Un professionnel du secteur viticole qui cherche à se positionner géographiquement, bénéficier d'un outil de travail performant et être prêt à capter des parts de marché lorsque la crise prendra fin. La structure offre un avantage concurrentiel en termes de position géographique et d'infrastructures, permettant de se développer plus facilement dans un marché de demain en reprise.<br>- Un investisseur ou un entrepreneur passionné par le vin qui dispose des ressources financières pour acheter en période de crise. Ce type de repreneur pourra, lorsque le marché et l'activité se redresseront, générer une croissance significative et capitaliser sur une situation avantageuse, à un coût d'acquisition attractif.<br><br>En résumé, cette entreprise représente une occasion unique d'acquérir une structure solide et bien située, avec un potentiel de croissance important dans le cadre d'un marché viticole qui se rétablira à terme. |