

## Pressing B2B avec points de vente

Annonce V82219 mise à jour le 28/11/2025

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Localisation du siège	Midi-Pyrénées
Département	Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Société de pressing B2B et B2C avec plusieurs points de vente.

### Eléments chiffrés

#### Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	800	900	920	
Marge brute				
EBE		150	200	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés		0	0	

#### Indications concernant les éléments chiffrés

Vente de 100% de la société et/ou des fonds de commerce.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

35% de clientèle est B2B avec contrats pluriannuels tacitement reconductibles.

La clientèle majoritairement professionnelle :

- Vêtements de travail professionnels (EPI).
- Gestion des vêtements de collectivités locales.
- Divers contrats pour autres professionnels (draps, couettes, couverture, ...)

Et 65% de TPE et particuliers.

### Concurrence

Qualité, service et souplesse appréciés face aux grands groupes du secteur.

### Points forts

- Outil de production en parfait état et évolutif.
- Clientèle BtoB engagée par contrats, entre 1 an et 4 ans renouvelables.
- Très forte reconduction des contrats professionnels.
- Stratégie de croissance BtoB très profitable.
- Trois locaux situés sur un axe passant, à proximité d'une grande métropole et des voies autoroutières apportant une belle visibilité.
- Fonctionnement et organisation maîtrisés et optimisés.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

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	150 k€