

Systemes de classement et stockages automatisés

Annonce V89160 mise à jour le 26/02/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|--------------------------|----------------|
| Forme juridique | SARL |
| Ancienneté de la société | Plus de 10 ans |
| Localisation du siège | France |
| Région | Confidentielle |

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans les solutions de stockage automatisé.

Activités :

- La vente de systèmes de classement et de stockage automatisés.
- L'installation et la mise en service d'équipements.
- La maintenance multimarques et multi-génération.

Typologie d'équipements : classeurs rotatifs, tours de stockage verticales, transstockeurs horizontaux, rayonnages mobiles.

Eléments chiffrés

| | |
|--------------------|--------|
| Année de référence | 2025 |
| Fonds propres | 700 k€ |
| Dettes financières | 0 k€ |
| Trésorerie nette | 800 k€ |

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|------|------|-------|------|
| CA | 2700 | 3000 | 3 200 | |
| Marge brute | | | | |
| EBE | 400 | 450 | 600 | |
| Rés. Exp. | 400 | 450 | 600 | |
| Rés. Net | 300 | 350 | 450 | |

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|------|------|------|------|
| Salariés | | | 15 | |

Indications concernant les éléments chiffrés

Données financières clés sur les trois derniers exercices :

- Chiffre d'affaires : > 3 M€.
- EBITDA retraité : ~ 600 k€.
- Marge d'EBITDA : ~ 20 %.
- Trésorerie nette : 800 k€.

Structure financière saine et capacité d'autofinancement démontrée.

Absence de dépendance critique à un client unique (détail disponible en data-room).

Le niveau d'EBITDA permet d'envisager un montage de type LBO avec un levier bancaire raisonnable, soutenu par la récurrence des flux.

Cession de 100 % des titres.

Accompagnement du dirigeant possible jusqu'à 12 mois.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marché et positionnement :

- Positionnement sur un marché de niche à forte technicité.
- Modèle reposant majoritairement sur des revenus récurrents.
- Parc installé d'environ 4 000 machines sous contrats de maintenance

Clientèle diversifiée et solvable : Industrie, logistique, administrations, défense, nucléaire, aéronautique, santé.

La récurrence des contrats de maintenance confère à l'activité une visibilité importante sur le chiffre d'affaires et une forte résilience.

Points forts

Organisation & actifs clés :

- Équipes techniques itinérantes couvrant environ la moitié du territoire français.
- Process opérationnels formalisés et éprouvés.
- Forte fidélisation de la clientèle.
- Base installée générant un flux continu d'interventions, pièces et renouvellements.

Actifs immatériels significatifs :

- Portefeuille clients récurrent.
- Historique d'intervention et expertise multimarques.
- Notoriété sectorielle sur un segment spécifique.

L'entreprise dispose d'un savoir-faire technique reconnu lui permettant d'intervenir sur toutes marques et générations de machines, constituant une barrière à l'entrée significative.

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 | Cession réfléchie, organisée et préparée en interne. |

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 ou fonds d'investissement |
| Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier | 1 000 k€ |
| Complément | <p>Leviers de création de valeur.</p> <p>Pour un acquéreur stratégique :</p> <ul style="list-style-type: none">- Déploiement géographique complémentaire.- Cross-selling sur base clients existante.- Intégration verticale (maintenance internalisée).- Renforcement d'une offre globale logistique / intralogistique. <p>Pour un investisseur financier / repreneur individuel :</p> <ul style="list-style-type: none">- Optimisation de la structure de coûts.- Développement commercial structuré.- Extension de la couverture nationale.- Croissance externe ciblée sur des acteurs régionaux. |