Transmibat

Vente et maintenance informatique

Annonce V89531 mise à jour le 25/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	EURL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Loire Atlantique

Résumé général de l'activité

Commerce indépendant de vente et maintenance informatique implanté localement dans le Sud Loire (44) depuis plus de 20 ans sur une commune dynamique de 7 000 habitants avec une zone de chalandise estimée à environ 30 000 habitants (communes limitrophes), bénéficiant d'une clientèle fidèle et récurrente et d'une excellente notoriété locale.

Activité :
- Vente de matériel neuf, d'occasion et reconditionné (ordinateurs portables, fixes, tablettes, imprimantes, périphériques et accessoires toutes marques).
- Maintenance en atelier et dépannage à domicile.
- Réparation tablettes et smartphones.

Organisation basée sur une grille tarifaire forfaitaire claire et appréciée de la clientèle.

Clientèle existante : 70 % particuliers, 30 % professionnels.

Base clients + de 6 000 contacts (coordonnées postales, e-mails et téléphones).

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	110	105	120	
Marge brute				
EBE			25	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			0	

Indications concernant les éléments chiffrés

Bail 3-6-9 renouvelé en mai 2025.

Loyer attractif de 530 € TTC / mois.

EBE retraité : 25 200 €.

Conditions :
- La cession du fonds de commerce comprend tout le matériel, le stock, l'aménagement complet et le fichier clients.
- Prix : 60 000 € (incluant le stock ~ 8 000 €).
- Accompagnement du repreneur possible pour assurer une transition fluide.

Local : 55 m² aux normes PMR :
- Local lumineux avec grande façade vitrée et places de parking adjacentes, parfaitement agencée et entièrement équipé et fonctionnel, aucun investissement à prévoir.
- Espace de vente de 30 m² avec présentoirs, étagères murales, 2 vitrines et bureau de vente.
- Atelier de 15 m² permettant de travailler simultanément sur une dizaine de postes et avec de nombreux rangements. Idéalement conçu pour travailler seul ou à deux.
- 2 espaces de stockage de 3 m² et 5 m² (avec évier et frigo) + pièce WC.

Potentiel de développement :
- Augmenter la vente et la réparation des smartphones et accessoires.
- Développer la clientèle professionnelle (contrats de maintenance réguliers).
- Exploitation de la base clients (+ de 6 000 contacts) pour actions de fidélisation et développement.
Activité présentant encore un fort potentiel de croissance pour un repreneur souhaitant développer les services professionnels et la réparation mobile.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Commerce informatique de proximité positionné sur le service, la réparation et le conseil personnalisé, avec une clientèle majoritairement locale.

Positionnement complémentaire aux grandes enseignes et au e-commerce, avec une valeur ajoutée basée sur la proximité, la réactivité et l'accompagnement des clients particuliers et professionnels.

Concurrence

Faible concurrence directe disposant d'un point de vente physique sur la zone.

Présence de grandes enseignes informatiques et généralistes dans l'agglomération nantaise ainsi que du e-commerce.

Cependant, peu de concurrence directe avec boutique spécialisée sur la zone locale, ce qui permet de conserver une clientèle fidèle recherchant un service de proximité et un interlocuteur unique.

Points forts

Commerce implanté localement depuis plus de 20 ans avec une clientèle fidèle.

Base clients importante (+6 000 contacts exploitables).

Local commercial visible avec parking, loyer très modéré (530 € TTC).

Activité diversifiée : Vente, maintenance informatique, dépannage à domicile, réparation smartphones.

Organisation efficace avec grille tarifaire claire et rentable.

Commerce clé en main, aucun investissement à prévoir.

Points faibles

Activité smartphones et accessoires pouvant être fortement développée au vu de la demande.

Clientèle professionnelle pouvant être davantage renforcée grâce à la mise en place de contrats récurrents.

Potentiel commercial encore sous-exploité au regard de la base clients existante (mailings, actions de fidélisation, offres ciblées).

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	60 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale