

Vente et dépannage de matériel industriel pour les professionnels

Annonce V89980 mise à jour le 15/04/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Localisation du siège	Alpes Maritimes

Résumé général de l'activité

Depuis plus de 30 ans, la société se distingue par son expertise dans la vente et le dépannage de matériel industriel à destination d'une clientèle composée exclusivement de professionnels.

Elle bénéficie d'une notoriété solide et reconnue en région PACA.

Forte de son expertise reconnue dans la commercialisation et l'après-vente d'équipements professionnels, elle s'appuie sur une clientèle fidèle et génère un CA récurrent grâce à ses prestations de services.

Grâce à une équipe expérimentée, composée de 9 personnes dont les 2 dirigeants, au savoir-faire reconnu, cette entreprise constitue une opportunité pour un repreneur souhaitant investir dans une activité pérenne, rentable et solidement implantée.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	600 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			1 600	
Marge brute				
EBE			250	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			10	

Indications concernant les éléments chiffrés

EBE retraité (*) > 250 k€.

(*) : Hors rémunération du futur dirigeant.

Important :

- Vente de 100 % des titres au prix de 203 000 €. Ce prix est établi sur la base de capitaux propres s'élevant à 597 982 €.
- L'opération prévoit également un complément de 249 000 € au titre du remboursement des comptes courants d'associés le jour du closing, dont une partie sera constituée en contre-garantie financière à la garantie de passif (GAP).

Investissement stratégique dans un secteur porteur.

Dossier confidentiel disponible sur demande après signature d'un engagement de confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur spécialisé haut de gamme dans la vente, l'installation et la maintenance de matériel professionnel, implanté depuis plus de 30 ans sur les Alpes-Maritimes et la région PACA.

Son positionnement repose sur une expertise technique reconnue, une offre premium avec des marques exclusives de premier plan et un SAV d'urgence disponible 24h/24 et 7j/7, lui permettant de capter la clientèle la plus exigeante du secteur.

La société se distingue de ses concurrents par la haute technicité de ses interventions.

Points forts

Ancienneté et notoriété : 30 ans d'existence, marque reconnue en PACA sans aucun investissement publicitaire, uniquement par le bouche-à-oreille.

Base clients solide : ~600 clients actifs, avec 66% des 100 premiers clients actifs sur au moins 2 exercices consécutifs - fidélité structurelle démontrée.

SAV différenciant : 5 techniciens itinérants qualifiés, astreinte 24h/24 et 7j/7, aucun litige commercial en cours.

CA récurrent sur les services : les prestations de maintenance/réparation (? 300 k€ en 2025) constituent un socle stable et peu cyclique, indépendant des ventes de matériel neuf.

Taux de marge solide : marge brute de 58% en 2025 (vs 54% en 2024), démontrant une politique d'achat rigoureuse malgré la baisse du CA.

Point mort bas et des charges maîtrisées.

Contrat grands comptes : signature début 2025 d'un contrat de prestation avec un acteur majeur, reconduit pour 2026.

Fournisseurs premium de marques référentes et reconnues mondialement.

Capacité de financement client : 60% des dossiers de financement de ses clients sont montés via un réseau de partenaires bancaires facilitant les ventes.

Points faibles

Redressement rapide du CA : un profil commercial actif peut s'appuyer sur la base clients existante - la relance de fin 2025 a généré 650 K€ en seulement 4 mois.

Réduction de la dépendance au dirigeant : transmission encadrée prévue de 3 à 6 mois, équipe technique autonome en place - le repreneur apporte uniquement la dimension commerciale.

Modernisation marketing : levier immédiat via refonte du site web, référencement SEO, présence aux salons professionnels.

Restructuration commerciale : remplacement ou recadrage du commercial salarié pour accélérer la prospection sur le portefeuille Top 100 clients.

Développement de l'occasion / reconditionnement : mise en place d'une politique de reprise active + vente en ligne = nouveau flux de revenus sans investissement lourd.

Rationalisation du parc de véhicules : optimisation des 13 véhicules assurés, renégociation en contrat flotte ? économies immédiates.

Dépôt de marque : sécuriser et valoriser l'actif immatériel en vue d'une future revente.

Diversification clients : déployer les techniciens itinérants comme capteurs commerciaux terrain pour réduire la dépendance au

Top 10 (37-40% du CA).

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
Prix de cession	203 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 150 k€