

Distribution automatique

Annonce V91049 mise à jour le 10/06/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Seine Saint-Denis

Résumé général de l'activité

La société met en place, dans la région parisienne, des contrats de mise à disposition de distributeurs automatiques de boissons chaudes, froides et de snacking en fonction du besoin de ses clients.

Le marché est porté par les modifications des habitudes de consommation qui encourage ce "snacking".

L'entreprise a opté pour un modèle d'autogestion des distributeurs automatiques.

Elle est propriétaire de ses distributeurs, prend en charge l'ensemble des opérations incluant l'achat, le remplissage, la maintenance et la collecte des revenus des machines.

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	100 k€
Dettes financières	175 k€
Trésorerie nette	110 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	1500	1500	1 600	
Marge brute		800	750	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
EBE		50	35	
Rés. Exp.	60	35	30	
Rés. Net	50	25	20	
Salariés	9	10	10	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise bénéficie d'un bon niveau de CA qui pourra encore être développé par des process commerciaux permettant d'améliorer la marge brute dans ce secteur d'activité.

La réorganisation humaine de la structure devra générer des économies en terme de personnel.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise a opté pour un modèle d'autogestion des distributeurs automatiques. Elle est propriétaire de ses distributeurs, prend en charge l'ensemble des opérations incluant l'achat, le remplissage, la maintenance et la collecte des revenus des machines.

Par ce modèle l'entreprise :

- Maîtrise tous les aspects de l'exploitation, ce qui permet une personnalisation complète en termes de produits offerts et de stratégie de prix.
- Optimise les frais en éliminant des coûts liés à l'utilisation d'un service externe, potentiellement plus économique si les ressources internes sont disponibles.

Concurrence

En France, quelques 1 200 sociétés de gestion, essentiellement des TPE, sont recensées. Elles achètent les machines, les dotent d'un système de paiement et d'une solution de distribution automatique, les installent dans des lieux de consommation, les approvisionnent en produits commandés par des grossistes spécialisés, les entretiennent et encaissent le produit des ventes.

Le parc de 640 000 distributeurs se répartit comme suit : 132 000 pour les boissons fraîches, 128 000 pour les produits de snacking et 380 000 pour les boissons chaudes.

Du côté des fabricants et importateurs de distributeurs, les Italiens dominent. Le top 3 qui inclut EVOCA et ses 8 marques, Rheavendors et Bianchi Vending, détiennent plus de 75 % de parts de marché.

Complétant la liste des acteurs du marché, viennent les géants de l'agroalimentaire. Nestlé est le leader incontesté sur le segment des boissons chaudes, comme Coca-Cola pour les sodas ou encore Ferrero et Masterfoods dans le domaine de la confiserie.

Points forts

- Créer sa place et pérenniser son activité depuis plus de 35 ans.
- Résister à la période du confinement et au télétravail pendant et post COVID.
- Stabiliser ses équipes qui sont les mêmes depuis de nombreuses années.
- Assurer la formation de vente et de réparation de ses salariés.
- Créer un atelier de pièces détachées pour la réparation des distributeurs.
- Mettre en place des contrats de 1 à 5 ans avec tacite reconduction avec ses clients.
- Mettre en place auprès de ces clients un parc de distributeurs neuf et rénové.

Points faibles

- Développer le nombre de clients sur son espace géographique.
- Augmenter la mise en place des systèmes de paiement par CB sur le reste de son parc.
- Développer le paiement à l'avenir des achats via les cartes tickets restaurants.
- Augmentation des prix des produits dans les distributeurs.

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	Départ à la retraite mais le cédant peut, le cas échéant, rester aux commandes de l'entreprise si nécessaire pour le repreneur.
Prix de cession	1 425 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	550 k€
Complément	<ul style="list-style-type: none">- Développeur d'activité par la recherche de nouveaux clients dans le territoire déjà exploité.- Gestionnaire d'un centre de profit pour optimiser la rentabilité.