Distribution automatique de produits de vapotage

Annonce V92583 mise à jour le 05/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Localisation du siège	Alpes Maritimes

Résumé général de l'activité

Activité clé en main de distribution automatique de produits de vapotage, implantée dans un établissement de nuit de Juan-les-Pins.

L'ensemble comprend :
- Un distributeur automatique (valeur 2 500 €), installé et opérationnel, équipé du paiement sans contact et du suivi des ventes à distance.
- Le stock en place (3 références rechargeables, conformes à la réglementation française et européenne).
- Le contrat d'emplacement exclusif avec l'établissement - 10 mois restants, redevance de 10 % du CA.
- Le site internet, le nom de domaine, l'adresse professionnelle et les comptes fournisseurs.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			5	10
Marge brute			5	10
EBE			3	6
Rés. Exp.			3	6
Rés. Net			3	6
Salariés			1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

La cession comprend le distributeur (2 500 €, paiement sans contact et suivi des ventes à distance), le stock, le contrat d'emplacement exclusif, le site internet et les comptes fournisseurs. Aucun passif transmis.

Entreprise créée en avril 2026, exploitation démarrée le 4 juillet 2026. Les chiffres de l'exercice portent sur une première saison partielle de dix semaines, sans exercice complet de référence.

L'activité est fortement saisonnière, concentrée sur l'été. Les projections n+1 correspondent à une première année pleine, établies par extrapolation prudente et sans engagement. Marge brute constatée d'environ 73 %. À noter : les résultats intègrent l'ACRE, non transmissible, ce qui réduira le net du repreneur d'environ 300 € par an.

Réapprovisionnement sous-traité (25 € par passage), suivi à distance, aucune présence sur site, ni local ni salarié. Activité compatible avec une autre occupation.

Contrat d'emplacement exclusif, redevance de 10 % du chiffre d'affaires, dix mois restants, cession soumise à l'agrément de l'établissement. Trois références commercialisées, toutes rechargeables, conformes à la réglementation française et européenne.

Distributeur implanté en zone d'accès réservée aux majeurs (article L. 3513-5 du Code de la santé publique). RC professionnelle en cours, aucun sinistre.

Chiffres : 4 700€ de chiffre d'affaires sur la première saison d'exploitation (juillet à septembre 2026), avec une marge brute d'environ 73 %. Activité fortement saisonnière.

Exploitation : environ 2 heures par semaine. Le réapprovisionnement est sous-traité (25 € par passage) et le suivi des ventes se fait à distance. Aucune présence sur place n'est nécessaire.

Cession accompagnée d'une formation de 2 mois et d'un engagement de non-concurrence.

Prix : 8 000 € (négociable).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'activité occupe une niche peu exploitée : la vente de produits de vapotage en distribution automatique, sur un créneau horaire et dans un lieu où l'offre traditionnelle est absente.

Les bureaux de tabac et les boutiques spécialisées sont fermés la nuit, moment précis où la demande se manifeste en établissement de nuit. Le distributeur répond à un besoin immédiat, auprès d'une clientèle captive, majeure et disposée à payer le service.

Le positionnement est celui du dépannage plutôt que de l'approvisionnement régulier, ce qui explique une marge brute d'environ 73 % nettement supérieure à celle du commerce spécialisé. Le client n'achète pas un produit mais sa disponibilité à trois heures du matin.

Aucun concurrent n'a été identifié utilisant ce mode de distribution sur la zone. La barrière à l'entrée n'est pas technique ni capitalistique - le matériel est accessible - mais commerciale : elle tient à l'obtention d'un emplacement exclusif auprès d'un exploitant de nuit, ce qui suppose une négociation directe et une relation de confiance. C'est cette exclusivité contractuelle qui constitue le véritable actif de l'affaire.

Le modèle est réplicable. Chaque nouvel établissement représente un point de vente supplémentaire sans structure fixe ni charge additionnelle significative, ce qui ouvre au repreneur une perspective de développement sur la Côte d'Azur, où la densité d'établissements de nuit est parmi les plus fortes de France. L'activité reste toutefois exposée à une saisonnalité marquée et à un cadre réglementaire susceptible d'évoluer, le secteur du vapotage faisant l'objet de discussions parlementaires récurrentes.

Concurrence

Aucun concurrent identifié sur la zone utilisant ce mode de distribution.

Points forts

Une exclusivité contractuelle sur un emplacement à forte fréquentation estivale, auprès d'une clientèle captive et majeure.

Une marge brute d'environ 73 %, portée par un positionnement de dépannage nocturne sans concurrence identifiée sur la zone.

Une exploitation légère, environ deux heures par semaine, avec réapprovisionnement sous traité et suivi des ventes à distance, sans local, sans salarié et sans passif.

Une activité conforme, assurée et sans sinistre, reprise clé en main avec accompagnement de deux mois et engagement de non concurrence.

Un modèle simple et réplicable sur d'autres établissements.

Emplacement exclusif dans une zone à forte fréquentation estivale, clientèle captive et majeure.

Activité entièrement conforme et assurée (RC professionnelle).

Points faibles

Une saisonnalité marquée, le chiffre d'affaires se concentrant sur la période estivale.

Un historique court, limité à une première saison partielle, sans exercice complet de référence.

Une dépendance totale à un emplacement unique et à un contrat dont il reste dix mois, dont la cession est soumise à l'agrément de l'établissement.

Aucune récurrence client, la fréquentation étant renouvelée à chaque soirée.

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
Complément	Accompagnement de deux mois et engagement de non-concurrence. Cession motivée par la poursuite des études du cédant.
Prix de cession	8 k€
L'immobilier est 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	8 k€