Négoce et maintenance industrielle

Annonce V92721 mise à jour le 29/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la fourniture de pièces d'usure et d'équipements techniques, ainsi que dans les prestations de maintenance associées, pour une clientèle 100 % professionnelle d'exploitants de sites industriels et environnementaux.

L'activité repose sur le remplacement régulier de pièces soumises à une usure rapide : une fois un équipement installé, ses organes doivent être renouvelés à échéance courte, ce qui génère des commandes récurrentes indépendantes des cycles d'investissement.

L'entreprise fournit des pièces toutes marques, standards ou adaptées sur mesure et intervient sur site pour le montage, la réhabilitation et la maintenance.

Référencée depuis de nombreuses années auprès de grands groupes nationaux, elle dispose d'un portefeuille de plusieurs centaines de sites clients répartis sur toute la France et d'une connaissance approfondie du parc installé.

La fabrication est sous-traitée, ce qui permet un modèle léger : aucun outil de production à reprendre, aucune contrainte d'implantation et une marge brute supérieure à 65 % depuis trois exercices.

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	260 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	120 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026

CA	950	1000	900	
Marge brute	600	600	600	
EBE	150	150	150	
Rés. Exp.	100	95	90	
Rés. Net	95	70	75	
Salariés	4	4	4	

Indications concernant les éléments chiffrés

Les chiffres indiqués sont issus des comptes annuels établis par l'expert-comptable.

EBE retraité proche de 300 k€ en 2024 et en 2025, soit environ 30 % du chiffre d'affaires. Les retraitements portent uniquement sur la rémunération et les charges du gérant et de sa conjointe, qui quittent tous deux l'entreprise à la cession, sur un crédit-bail mobilier arrivé en fin de contrat et sur quelques dépenses non récurrentes. Aucun retraitement ne concerne l'exploitation courante. Le coût de remplacement du dirigeant et de la fonction administrative est intégré au plan de reprise présenté dans le dossier.

Exercice en cours (situation provisoire à onze mois, au 31 août 2026) : chiffre d'affaires stable, taux de marge brute porté à 72,3 % contre 65,8 % sur la même période de l'exercice précédent et EBE comptable de 170 k€ contre 100 k€.

La marge brute se maintient au-dessus de 65 % depuis trois exercices. Elle provient d'une activité de pièces d'usure à renouvellement régulier, sans dépendance aux cycles d'investissement des clients.

La structure financière est saine : aucun endettement bancaire significatif, fonds propres représentant près de 80 % du total du bilan. La fabrication est sous-traitée et le matériel est largement amorti, ce qui limite les besoins d'investissement.

L'activité ne dépend d'aucun emplacement. Un repreneur déjà implanté peut la rattacher à ses propres locaux.

Cession de 100 % des titres pour cause de départ en retraite, avec accompagnement du dirigeant.

Prix : 600 000 € net vendeur, auxquels s'ajoutent 42 000 € HT d'honoraires du cabinet, à la charge de l'acquéreur.

Le dossier de présentation complet est communiqué après signature d'un engagement de confidentialité et validation du projet de reprise.

Équipe de quatre personnes, dont un technico-commercial expérimenté et un technicien intervenant sur site.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Spécialiste de la pièce d'usure et de la maintenance d'équipements techniques pour des exploitants de sites industriels et environnementaux, sur toute la France.

L'entreprise occupe une position d'ensemblier de proximité. Elle fournit la pièce de n'importe quelle marque, l'adapte sur mesure quand elle n'existe plus au catalogue du constructeur et assure le montage ou la remise en état sur site. Cette offre complète, de la pièce à l'intervention, la distingue des fabricants comme des simples revendeurs.

Son référencement de longue date auprès de grands groupes nationaux et sa connaissance détaillée du parc installé chez ses clients constituent des barrières à l'entrée fortes.

Concurrence

Le marché compte peu d'acteurs spécialisés. On distingue deux catégories :

Quelques spécialistes directement comparables, de taille équivalente, qui positionnent eux aussi leur offre sur la pièce de

rechange et le service.
Les fabricants d'équipements neufs, plus gros, qui vendent leurs propres machines et pièces d'origine, à leur prix et dans leurs délais, sans intervenir sur les équipements des autres marques.

L'entreprise se différencie par sa capacité à fournir toutes marques, sa réactivité et l'intervention technique sur site. C'est ce positionnement qui lui permet de maintenir une marge brute supérieure à 65 % depuis trois exercices.

Le marché est soutenu par la réglementation environnementale, qui impose d'importants investissements de mise aux normes sur les prochaines décennies.

Points forts

Activité récurrente : pièces à renouvellement régulier, commandes indépendantes des cycles d'investissement.

Marge brute supérieure à 65 % depuis trois exercices, en nette hausse sur l'exercice en cours.

EBE retraité : soit 30 % du chiffre d'affaires.

Référencement de longue date auprès de grands groupes nationaux.

Portefeuille de plusieurs centaines de sites clients sur toute la France.

Offre toutes marques, avec adaptation sur mesure et intervention sur site.

Modèle léger : fabrication sous-traitée, matériel amorti, aucune contrainte d'implantation.

Structure financière saine, sans endettement bancaire significatif.

Technico-commercial expérimenté, qui suit la majeure partie du portefeuille.

Potentiel commercial peu exploité : aucune démarche marketing à ce jour, croissance réalisée uniquement par recommandation.

Fortes synergies possibles pour un acteur de l'industrie ou des services à l'environnement.

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 pour cause de départ en retraite du dirigeant, avec accompagnement prévu.
Prix de cession	642 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	100 k€

Complément	Le dossier s'adresse à un repreneur ayant un profil technique ou industriel, avec une vraie aisance commerciale. Il reprendra la relation avec les grands comptes, aujourd'hui suivis par le dirigeant, ainsi que le chiffrage et la conception des pièces spécifiques. Une formation d'ingénieur ou de technicien en mécanique, en maintenance industrielle ou dans un domaine proche est un atout important. Le repreneur s'appuiera sur une équipe en place : un technico-commercial expérimenté, qui suit la majeure partie du portefeuille et un technicien qui intervient sur site. Le dirigeant assurera un accompagnement pour transmettre la relation avec les clients historiques. Le dossier offre aussi de fortes synergies à une entreprise de l'industrie, de la maintenance ou des services aux collectivités et aux grands exploitants, dans le cadre d'une croissance externe. Elle gagnerait une gamme de produits, des référencements établis et un portefeuille de sites clients sur toute la France. Apport personnel minimum de 100 k€.