

**Distributeurs automatiques**

Postée le 25/11/2025

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Bouches du Rhône, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

Vente, au travers de distributeurs automatiques, de boissons chaudes et de produits frais de snacking.

La société dispose de près de 350 distributeurs automatiques dans le sud de la France et maille un territoire qui sur l'axe Avignon-Marseille.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	550	540	570	
Marge brute	370	350	330	
EBE	55	50	75	
Résultat exploitation	20	20	35	
Résultat net	20	20	35	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Nb. de personnes	5	5	4	

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 140 k€

**Intitule\_dettes :** 15 k€

**Trésorerie nette :** 50 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

La clientèle ciblée est principalement celle des TPE. Le prix des produits fait référence au prix du marché dans ce type de distribution. C'est plus la notion de services qui est essentielle plutôt que le prix des produits : livraison, entretien des machines réactivité sur pannes, réassortiments, etc.

## Concurrence

Elle est présente sur toute la France avec de gros acteurs internationaux. La stratégie de développement de l'entreprise ne rentre pas en frontal avec ces groupes qui se positionne sur de la TPE.

## Points forts / faibles

## Points forts

Activité existante depuis 30 ans.

A résisté à la période du COVID.

Stabilisation des équipes.

Assure la formation de ses salariés.

A créé un atelier pour la maintenance des distributeurs.

A développé en partie le paiement par CB.

Se désendette du financement des distributeurs.

Mise en place de contrats de 3 ans avec ses clients.

Parc de distributeurs faiblement âgé.

## Points faibles

Site internet à redéployer.

Absence de développement commercial.

Pas de recherche de nouveaux clients.

Pas de volonté d'élargir le territoire.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **470 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **150 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Le cédant gère le quotidien.

La société dispose de nombreux contrats de 3 ans et travaille avec 180 clients, situation plutôt confortable pour le repreneur.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Le profil du repreneur doit être commercial pour le développement de l'activité.

Un couple avec une personne en charge de la gestion administrative est un plus.

Le métier ne nécessite pas de compétences techniques particulières.

Opportunité pour un développeur d'entreprise car le cédant ne développe plus l'activité depuis 3 ans.