

Service en robotique

Annonce V88281 mise à jour le 04/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Côte d'Or

Résumé général de l'activité

SARL de services en programmation de robots industriels (robots de marque FANUC ou Staubli ou ABB ou Schneider ou Yaskawa, etc) dans toutes les industries (aéronautique, agroalimentaire, équipement électrique, fabricants de meubles, automobile, etc).

Elle n'a plus d'activité compte tenu du départ en retraite du dirigeant qui travaillait seul (il travaille encore un peu en cumul emploi retraite en attendant la vente de la société mais il voudrait arrêter totalement). Il n'y a pas de salarié et il n'y a pas non plus de machines.

Il s'agit donc d'une coquille maintenant quasiment vide qui pourrait être déménagée facilement pour être implantée dans les locaux du repreneur. En quelques jours, le repreneur peut être à la tête d'une société de 25 ans d'âge.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	23 k€
Dettes financières	1 k€
Trésorerie nette	20 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	100	100	25	0
Marge brute	0	0	0	0

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE	15	15	10	-7
Rés. Exp.	15	15	10	-7
Rés. Net	10	10	9	-7
Salariés	1	1	0	0

Indications concernant les éléments chiffrés

La valorisation de l'entreprise correspond uniquement à des capitaux propres réellement présents (et sans dette significative).

Le repreneur sera à la tête d'une SARL qui a déjà 25 ans d'âge ce qui donne plus de sérieux qu'une entreprise qui vient seulement d'être immatriculée, surtout pour une activité de robotique/automatisme dans le prolongement de l'activité passée.

Possibilité d'assistance visant à aider l'acquéreur à reprendre contact avec les anciens clients et/ou lui expliquer tous les détails du fonctionnement actuel et passé (ce qui peut être intéressant pour quelqu'un qui n'a jamais été à son compte).

Possibilité d'assistance visant à former le repreneur, soit à la robotique, soit à la gestion quotidienne, soit les deux.

Le prix de vente d'environ 15 000€ représente à la fois la trésorerie et le montant des capitaux propres prévisionnels à la fin juin 2026.

La comptabilité est saine, il n'y a ni dettes d'emprunt, ni découvert, ni créances douteuses. Elle n'a bénéficié d'aucune subvention.

Il s'agit d'une activité de service uniquement, mais l'objet social permettrait aussi de concevoir, fabriquer et vendre des machines.

Une partie du chiffre d'affaires représente des frais de déplacement variables d'une année sur l'autre selon les événements.

Le gérant travaille seul et n'a quasiment plus d'activité (juste un peu de cumul emploi retraite).

Le chiffre d'affaires actuel n'a plus d'importance car il est quasiment nul aujourd'hui mais on peut se baser sur le passé. Pour un ingénieur seul, le chiffre d'affaires représentatif est d'environ 100 k€, la rémunération nette d'environ 50 k€ et le bénéfice d'environ 10 k€.

Il est possible de faire mieux mais il est également possible de faire moins bien.

Tout dépend en réalité des qualités du repreneur, car c'est une activité fortement "intuitu personae". C'est maintenant au futur repreneur de jouer.

La valorisation ne prend pas en compte le 'savoir-faire', car celui-ci est attaché au gérant qui part à la retraite. La valorisation de la société repose uniquement sur les capitaux réellement présents dans l'entreprise.

Voir 2023 ou 2024 comme référence représentative d'une activité temps plein pour un ingénieur seul.

Plus de détails sur demande (bilans, pv d'ag, répartition des parts, etc).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Tous les marchés industriels sont concernés (aéronautique, agroalimentaire, automobile, équipements de biens industriels ou domestiques, ...) car il y a maintenant des robots partout dans l'industrie.

Concurrence

Très faible.

Points forts

Société âgée de 25 ans, qui n'a jamais déposé son bilan ni reçu de subvention, même lors des périodes difficiles (crise financière de 2009 ou COVID-19 en 2019/2020).

Points faibles

La clientèle est à reconstruire même s'il est possible de prendre un contact positif avec les anciens clients.

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	Les enfants ne souhaitent pas reprendre l'activité car ils sont dans un autre domaine.
Prix de cession	15 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Tout profil de repreneur mais cela intéressera plutôt un roboticien qui veut se mettre à son compte ou un commercial qui veut démarrer une activité de service sans repartir totalement de zéro et sans avoir à payer de portefeuille client passé ou un ingénieur qui veut démarrer une activité de fabricant de machine en profitant du positionnement passé de la société.
	Un roboticien qui voudrait se mettre à son compte et exercer en SARL (ou en EURL) (soumise à l'IS)
	Un commercial qui voudrait lancer son activité sans repartir complètement de zéro pour profiter de l'image de la société
	Dans les deux cas, l'acheteur se retrouverait à la tête d'une SARL qui a 25 ans d'âge dans le domaine de la robotique industrielle.
	Possibilité d'assistance visant à aider l'acquéreur au début de la reprise ou carrément à le former à la robotique ou à la gestion quotidienne.