

Distribution de fournitures et de mobilier de bureau

Annonce V92115 mise à jour le 19/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Entreprise Individuelle
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Loiret

Résumé général de l'activité

Entreprise spécialisée dans la distribution de fournitures de bureau et scolaires ainsi que mobilier de bureau, bénéficiant de plus 25 ans d'expérience.

L'activité repose principalement sur une clientèle professionnelle fidèle et récurrente, composée d'entreprises de collectivités d'établissement scolaires.

Organisation optimisée particulièrement souple : commandes fournisseurs quotidiennement et livraison sous 24 à 48 heures permettant de fonctionner avec un stock très faible.

Structure légère sans endettement offrant encore un réel potentiel de développement commercial.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	65 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	56 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	350	400	350	
Marge brute				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE				
Rés. Exp.	15	25	25	
Rés. Net	25	25	25	
Salariés	2	2	2	

Indications concernant les éléments chiffrés

La baisse du chiffre d'affaires du dernier exercice résulte notamment d'une limitation volontaire de l'activité par la dirigeante dans le cadre de son cumul emploi retraite et non de la dégradation de l'activité commerciale.

L'entreprise conserve son portefeuille de clientèle et présente une rentabilité d'exploitation en progression.

Le chiffre d'affaires dispose ainsi d'un potentiel de redéveloppement pour le repreneur.

La trésorerie de 56 k€ n'est pas comprise dans le prix de cession.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Activité complétée par la vente de mobilier de bureau et, plus récemment, par une offre de fournitures scolaires en ligne destinée aux particuliers.

Forte implantation locale et clientèle fidélisée.

Concurrence

Marché concurrentiel comprenant les grandes enseignes nationales, les acteurs de la vente en ligne et quelques distributeurs spécialisés.

L'entreprise se différencie par sa proximité, sa réactivité, la connaissance de ses clients et un service de livraison locale rapide.

Son organisation en flux tendu permet de répondre aux commandes sous 24 à 48 heures tout en conservant un stock très limité.

Points forts

Entreprise bénéficiant de plus de 25 ans d'ancienneté et d'un portefeuille de clientèle fidèle.

Organisation en flux tendu permettant de fonctionner avec un très faible niveau de stock et des approvisionnements quotidiens.

Structure légère, faibles charges fixes, aucun emprunt bancaire ni endettement financier et trésorerie saine.

Clientèle diversifiée et récurrente.

Activité immédiatement opérationnelle présentant un réel potentiel de développement par la reprise d'une prospection commerciale active et par l'élargissement de l'offre vers des gammes complémentaires : emballage, produits d'entretien et EPI.

Points faibles

Prospection commerciale volontairement très réduite depuis environ un an, dans le contexte du cumul emploi-retraite de la dirigeante.

Cette moindre démarche commerciale a limité le développement récent du chiffre d'affaires, sans remettre en cause le portefeuille clients existant ni le potentiel de l'entreprise.

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
Prix de cession	155 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	50 k€
Complément	Repreneur personne physique ou entreprise souhaitant développer une activité BtoB disposant d'un portefeuille clients établi. Profil commercial apprécié, avec capacité à développer la prospection auprès des entreprises, collectivités et établissements scolaires et à élargir l'offre vers de nouvelles gammes complémentaires (emballage, produits d'entretien, EPI). Une période d'accompagnement à la reprise pourra être envisagée afin d'assurer une transmission optimale de l'activité et de la clientèle.