

Vente de vêtements professionnels et d'EPI

Annonce V92240 mise à jour le 01/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Loire Atlantique

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la vente de vêtements professionnels et d'EPI (équipements de protection individuelle), principalement destinés aux secteurs du bâtiment, des travaux publics, des collectivités et de l'agriculture.

Fort potentiel à développer sur la région des Pays de Loire.

L'entreprise bénéficie d'une très bonne réputation depuis près de 20 ans.

Site internet vitrine refait en 2025.

Éléments chiffrés

Année de référence	2026
Fonds propres	90 k€
Dettes financières	135 k€
Trésorerie nette	25 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	400	400	350	
Marge brute	40	35	40	
EBE	25	5	15	

En k€/année	2024	2025	2026	2027
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés	2	3	2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Depuis 2025, dans un contexte économique français difficile, l'entreprise a maintenu son CA avec une marge très correcte.

En 2025, elle avait un apprenti, ce qui a pesé dans ses charges.

Depuis le printemps, l'activité a repris avec de nouveaux clients à fort potentiel, dont un appel d'offres de 4 ans validé cet été.

Fourgon Mercedes entièrement aménagé, en très bon état et totalement payé.

Stock d'environ 15 000 €.

Équipe composée de deux personnes : un commercial et un administratif, ce dernier étant également gérant.

Le conseil, la disponibilité et la réactivité constituent des éléments différenciants historiques de l'entreprise.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Clientèle fidèle composée à 98% de professionnels.

L'entreprise travaille avec des marques connues et réputées depuis de nombreuses années.

Technique de travail innovant basé sur un fourgon showroom, qui a fait ses preuves et a permis de développer la clientèle principalement grâce au bouche-à-oreille.

Concurrence

Plusieurs concurrents sont présents sur le marché, mais la société n'est pas particulièrement pénalisée par cette concurrence.

Elle travaille avec des entreprises de toutes tailles, le marché offrant des opportunités pour l'ensemble des acteurs.

La satisfaction des clients constitue un véritable levier de développement, générant de nouveaux clients principalement par le bouche-à-oreille, et ce depuis près de 20 ans.

Points forts

Conseil spécialisé suivant la profession du client.

Réactivité, connaissance des produits et du marché.

Toujours à la recherche de nouveautés.

Pas de magasin donc moins de charges que les concurrents.

Points faibles

1 seul commercial.

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	Volonté de changer de région et d'activité professionnelle.
Prix de cession	200 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
	Personne motivée avec formation commerciale de plusieurs années serait préférable.
Complément	Un accompagnement de 6 mois peut être envisagé pour présenter la clientèle au repreneur et la technique commerciale.