

## Distribution de marques d'ULM et de produits aéronautiques

Postée le **07/09/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Localisation du siège :** Languedoc-Roussillon, France

**Département :** Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Distributeur exclusif pour la France et le Benelux de marques d'ULM et de produits aéronautiques.

La société rayonne également sur une partie de l'Afrique de l'Ouest pour la distribution d'une marque d'ULM.

La société est installée dans un bâtiment de 530 m<sup>2</sup> avec accueil, bureau, atelier et mezzanine (magasin stock) sur un aérodrome.

Elle dispose également d'un site de vente en ligne pour tous les produits aéronautiques qu'elle distribue.

#### En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'INPI

La société travaille à l'export

#### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

## Eléments chiffrés

| En k€/année                  | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|------------------------------|------|------|------|------|
| <b>CA</b>                    | 350  | 600  | 400  |      |
| <b>Marge brute</b>           |      |      |      |      |
| <b>EBE</b>                   | 3    | 110  | 6    |      |
| <b>Résultat exploitation</b> | 2    | 10   | 70   |      |
| <b>Résultat net</b>          | 1    | 10   | 60   |      |
| <b>Nb. de personnes</b>      | 1    | 1    | 1    |      |

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société distribue des modèles milieu de gamme et haut de gamme. La clientèle est composée de particuliers et de professionnels. La société a aussi développé une expertise à l'export (formalités douanières, mise en container, envoi de technicien sur place...) notamment vers l'Afrique de l'Ouest et les DOM TOM, mais aussi le Canada, Madagascar, ...

### Concurrence

Une seule autre marque positionnée dans la même gamme de prix est concurrente avec ses produits milieu de gamme.

## Points forts / faibles

### Points forts

Contrat de distribution avec les fabricants avec clause d'exclusivité pour tout le territoire français.

Clientèle satisfaite qui renouvelle ses machines et qui développe de nouveaux profits sur les machines d'occasion en dépôt vente.

La société a des clients répartis sur tout le territoire français ce qui facilite la visibilité des machines.

Possibilité de développer en parallèle une activité de formation et de vol touristiques.

### Points faibles

Il faudrait développer encore plus l'export, notamment vers l'Afrique de l'Ouest.

|                          |
|--------------------------|
| Complément d'information |
|--------------------------|

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **120 k€**

### Compléments, spécificités

Stock ULM non inclus dans le prix de vente.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale