

NAOTEC

Faut-il engager un premier échange ?

Mémo de décision | 14 septembre 2026 | SIREN 791356454

Exemple complet sur une entreprise réelle. Profil retenu pour cet exemple : un fabricant ou distributeur de matériel viticole disposant d'une capacité technique et de service après-vente. Aucun client, mandat de vente ou intérêt d'un acquéreur n'est présumé.

La décision proposée

À vérifier. Un premier échange exploratoire est justifié pour ce profil. Le site de NAOTEC présente une gamme de machines viticoles, un parcours de vente par revendeurs et un suivi des machines destiné au SAV. Notre lecture est qu'il faut tester la cohérence entre produits, distribution et soutien technique avant d'engager une analyse financière. La disponibilité d'un périmètre de reprise n'est pas établie. [S1, S4-S6]

L'angle à tester : un opérateur déjà équipé pour fabriquer ou entretenir ce matériel pourrait examiner l'ajout de produits et de relations commerciales à son activité. La première question est de savoir quelles capacités et quels droits resteraient réellement mobilisables. Aucun revenu, synergie ou actif transférable n'est tenu pour acquis.

L'action maintenant : demander à l'administrateur si une démarche de reprise est ouverte, quel périmètre est concerné et quelles informations peuvent être examinées. Sans réponse sur ces trois points, rester au stade de la présélection. [S1, S9]

Le fait que le code d'activité masque

Le code 25.73B et l'avis d'ouverture évoquent la fabrication d'outillages. Le site détaille notamment rogneuses, broyeur, prétailleuses, épampreuses et effeuilleuses. La page rogneuses distingue des configurations pour interlignes, enjambeurs et chenillards. Les visuels montrent des équipements dans les rangs de vigne ; ils éclairent l'usage, sans prouver une production actuelle. [S1, S3, S4, S7]

Pour un acheteur de capacité d'usinage généraliste, le catalogue ne répond donc pas encore à la question décisive : quelles opérations sont réalisées en interne, avec quelles machines et quelles compétences ? Pour un acteur du matériel viticole, il donne une liste de familles à comparer à sa gamme et à ses capacités de maintenance.

Les faits qui changent le tri

Une procédure datée, une disponibilité à confirmer

Le jugement du 3 septembre 2026 ouvre un redressement judiciaire ; publication le 8 septembre. La cessation des paiements est fixée au 28 juillet 2026. Le siège est à Pons, en Charente-Maritime ; le jugement provient du tribunal de commerce de Niort. L'avis nomme AJIRE, Me César Hubben, administrateur, et SELARL HUMEAU, Me Thomas Humeau, mandataire judiciaire. Il ne fournit pas de calendrier d'offres. [S1]

La recherche BODACC par SIREN du 14 septembre a retourné 21 annonces, la plus récente étant celle du 8 septembre. Il s'agit d'un état des publications retrouvées, pas d'une confirmation de la situation du jour par l'étude. [S12]

Des comptes déposés, sans visibilité financière suffisante

L'avis du 22 juillet 2026 porte sur les comptes clos au 31 décembre 2025 et mentionne une déclaration de confidentialité. Nous n'avons pas consulté ces comptes. Le chiffre d'affaires, les marges, les commandes, la dette et la trésorerie actuels restent inconnus. [S2]

L'API publique contient un résultat net de 79 831 EUR pour 2023, non rapproché ici d'une liasse. Son champ de chiffre d'affaires à zéro n'est pas retenu comme preuve de ventes nulles. Ces données ne permettent ni de valoriser l'entreprise ni d'estimer un financement de reprise. [S3]

Une taille historique, une organisation à établir

La tranche publique est de 20 à 49 salariés pour 2023. Ce n'est pas un effectif actuel. Un organigramme daté, les métiers présents et la disponibilité des compétences de conception, montage et SAV seraient nécessaires pour évaluer la continuité technique. [S3, S11]

Un indice de distribution, sans preuve des ventes présentes

NAOTEC oriente les demandes de devis vers ses revendeurs. MECAVIT affiche également un article commercial consacré aux machines NAOTEC, daté du 12 avril 2024. Cet indice extérieur rend la question du réseau concrète ; il ne démontre ni contrat en cours ni volume de vente. [S6, S8]

Comparable fonctionnel : Provitis. Son catalogue présente conception, concessionnaires, pièces et assistance SAV. Cette comparaison suggère d'examiner ces fonctions ensemble. Elle n'établit aucune valeur de cession, part de marché ou supériorité de NAOTEC. [S10]

Trois risques à lever dans cet ordre

1. Examiner un périmètre qui n'est pas disponible

Demande prioritaire : confirmation par l'étude de la situation actuelle, de l'existence éventuelle d'une démarche de reprise, de son périmètre, du contact chargé du dossier et du calendrier applicable.

Décision après réponse : poursuivre seulement si un périmètre compatible avec votre projet est identifié et si des pièces peuvent être examinées. Une absence de réponse laisse la question ouverte ; elle ne démontre pas l'absence d'opportunité.

2. Retenir une gamme sans pouvoir fabriquer ni entretenir

Pièces utiles : inventaire des moyens et stocks avec leur statut de propriété ; liste des plans, marques, logiciels et droits d'usage ; nomenclatures des modèles actifs ; fournisseurs critiques ; compétences présentes. Demander aussi un exemple anonymisé de dossier machine et de suivi SAV, puisque NAOTEC décrit cette base sur son site. [S5]

Décision après examen : vérifier qu'un même périmètre permet d'associer droits, moyens, pièces et savoir-faire. Si un élément indispensable manque sans solution documentée, suspendre l'étude de ce périmètre. La conformité des machines et les obligations applicables demandent ensuite un examen spécialisé.

3. Surestimer la continuité commerciale et sous-estimer le service

Pièces utiles : ventes et marges par gamme et revendeur ; commandes datées avec acomptes et conditions ; contrats de distribution ; retours, garanties et incidents SAV ; rotation et disponibilité des pièces ; plan de trésorerie actualisé. Commencer par les comptes 2025 et une situation récente, puis rapprocher les agrégats des pièces disponibles. [S2, S6]

Décision après examen : isoler ce qui dépend d'une relation toujours active, d'un financement à apporter ou d'un coût de service à supporter. Le réseau affiché et le résultat historique ne suffisent pas à démontrer une activité économiquement soutenable.

Lecture numérique : où regarder sans inventer un score

- **Entrée client** : produits et contacts identifiables sur le site. [S4]
- **Devis / libre-service** : orientation vers un revendeur ; aucun parcours testé jusqu'à réponse. [S6]
- **Suivi commercial** : réseau présenté ; CRM, conversion et réachat inconnus.
- **Opérations / données** : base de suivi SAV déclarée ; contenu, droits et qualité non contrôlés. [S5]
- **IA** : aucun gain chiffré défendable. Un outil d'accès aux notices ne se discuterait qu'après contrôle des documents et des usages.

Préparer le premier échange

Interlocuteur de départ : AJIRE, Me César Hubben, administrateur nommé dans l'avis. L'annuaire professionnel CNAJMJ publie le courriel de l'étude de La Roche-sur-Yon : etude.larochesuryon@ajire.eu. La nomination et l'adresse de contact proviennent de deux sources distinctes. Aucun contact n'a été pris. [S1, S9]

Trame à adapter à votre situation réelle

Bonjour Maître,

Je vous contacte au sujet de NAOTEC, SIREN 791356454, dont l'ouverture du redressement a été publiée le 8 septembre 2026. Son positionnement public en matériel viticole correspond au secteur que nous examinons.

Une démarche de reprise est-elle ouverte à ce stade ? Si oui, pourriez-vous préciser le périmètre concerné, l'interlocuteur chargé du dossier, les modalités d'accès aux informations et le calendrier applicable ? Nous souhaitons d'abord comprendre les gammes, les moyens techniques et l'organisation du service après-vente concernés.

Nous pourrions vous transmettre une présentation de notre projet et de nos capacités selon vos modalités.

Ce qui ferait évoluer cette lecture

Un périmètre confirmé, les premières données économiques et la présence des droits et compétences nécessaires permettraient d'envisager une analyse plus approfondie. Un périmètre sans rapport avec votre métier, ou une fonction indispensable indisponible sans solution, pourrait conduire à l'écarter pour votre projet. La conclusion dépend du profil acheteur retenu et des nouvelles pièces.

Portée du document

Ce mémo répond à une question de présélection à partir de sources publiques consultées le 14 septembre 2026. Il apporte un angle métier et une séquence de vérifications. Il ne confirme ni actifs disponibles, ni prix, ni financement, ni reprise réalisable. Aucun audit juridique ou financier, visite, entretien, accès à une data room ou revue humaine indépendante n'a été effectué. Rechercher les nouvelles publications et confirmer la situation auprès de l'étude avant utilisation.

Sources consultables

Consultation : 14 septembre 2026. Les références permettent de distinguer les publications officielles, les déclarations commerciales et notre interprétation. Les liens des titres sont cliquables dans le PDF.

- **S1 - BODACC A202601714807, ouverture et PDF officiel.** Jugement, dates, siège, administrateur et mandataire. PDF confronté au résultat API.
- **S2 - BODACC C202601371268, dépôt des comptes 2025.** Clôture et mention de confidentialité ; ce document n'est pas la liasse.
- **S3 - API publique Recherche d'entreprises, SIREN 791356454.** Identité, APE, effectif daté et agrégat financier historique ; réserves exposées page 2.
- **S4 - NAOTEC, site officiel.** Présentation de la gamme. [Les mentions légales](#) rattachent le site au SIRET de la cible.
- **S5 - NAOTEC, entreprise.** Déclarations sur conception, fabrication et base de suivi des machines / SAV.
- **S6 - NAOTEC, réseau.** Orientation vers les revendeurs et parcours de devis déclaré.
- **S7 - NAOTEC, rogneuses.** Configurations présentées selon les porteurs ; pas un inventaire actuel.
- **S8 - MECAVIT, site commercial.** Article affiché daté du 12 avril 2024 sur les machines NAOTEC ; relation présente à confirmer.
- **S9 - CNAJMJ, César Hubben.** Courriel professionnel de l'étude ; aucun échange réalisé.
- **S10 - Provitis, catalogue Optima / Océa, pages 2-3.** Comparable fonctionnel uniquement. Document intégral de 28 pages ; pages pertinentes consultées.
- **S11 - INSEE, nomenclature des tranches d'effectif.** Code 12 : 20 à 49 salariés.
- **S12 - BODACC, recherche SIREN triée par publication.** État des 21 annonces retournées ; dernière publication retrouvée au 8 septembre 2026.

Exemple édité par Repreneur Intelligence. Les données publiques évoluent ; la date de consultation fait partie du livrable. Préparation et contrôle documentaire assistés par IA ; aucune validation humaine indépendante ni vente client revendiquée.