

# Enduction de textile pour l'industrie

#### Annonce V43377 mise à jour le 07/09/2023

# Description générale

### Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Pays-de-la-Loire
Département	Confidentiel

### Description du sas à vendre

Enduction de tissus sur mesure pour l'industrie.

Présente sur de multiples secteurs d'activité (sellerie, bagagerie, médical, ventilation industrielle, protection individuelle, mode, hifi,...), l'entreprise est capable de s'adapter à toutes les demandes de ses clients pour leur proposer des produits conformes aux cahiers des charges.

Entreprise familiale implantée régionalement. Elle travaille avec des grands comptes nationaux et des acteurs régionaux fidèles sur de multiples segments d'activité.

# Eléments chiffrés

Année de référence	2022
Fonds propres	120 k€
Dettes financières	80 k€
Trésorerie nette	45 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	480	440	420	
Marge brute	320	290	250	
EBE	50	24	-10	
Rés. Exp.	40	25	-8	

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Rés. Net	40	17	-8	
Salariés	4	4	4	

#### Indications concernant les éléments chiffrés

Accompagnement technique du cédant pendant une période à définir avec le repreneur.

Locaux en location

Clientèle très fidèle :

Le 1er client représente 32 % du C.A total - poids en baisse de 10 points entre 2021 et 2022. Client historique depuis plus de 20 ans

Les 2 & 3ème clients pèsent respectivement pour 12 et 11 % du C.A et sont clients depuis plus de 10 ans Résultat 2022 pénalisé par les hausses de matières 1ères non répercutées sur le 1er semestre.

### Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Stratégie de niche.

Positionnement sur les produits techniques en petites séries et nécessitant une forte réactivité.

#### Concurrence

Présence de gros enducteurs positionnés uniquement sur l'enduction de tissus enduits PVC à gros volumes (Ferrari, Sioëne, ...).

#### Points forts

- Savoir-faire technique pointu.
- Souplesse de l'outil industriel.
- Fidélité et compétences du personnel.

#### Points faibles

- Développement commercial.
- Un client principal représente 35 % du chiffre d'affaires.

#### Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Accompagnement du cédant en vue de la transmission.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

#### Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	50 k€

# Complément

- Technicien ou ingénieur.Management en production.Profil de développeur commercial.