



Portail d'affaires

Services aux particuliers, vente de matériel et de produits

Annonce V51467 mise à jour le 25/03/2020

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Entreprise Individuelle
Localisation	Ain

Description du entreprise individuelle à vendre

Cause départ à la retraite dans 18 mois, à vendre une entreprise dans le département de l'Ain.

Cette entreprise ne peut être délocalisée de la région de Bourg en Bresse.

Cette activité procure des revenus élevés.

Le CA est basé sur le service aux particuliers et quelques professionnels.

La deuxième partie du CA est la vente de matériel et produits liés à cette activité.

Peu de charges fixes.

Le cédant travaille seul, l'activité occupe 8 mois dans l'année.

Fichiers clients de 2800 personnes (qui m'ont acheté ou fait travailler) + 500 personnes d'un fichier non exploité dans le département. Quelques clients à l'extérieur sur la France.

Une centaine de clients me procurent un revenu annuel récurrent, reconduit d'année en année.

Le bouche à oreille suffit pour avoir de nouveaux clients qu'il faut par ailleurs trier.

Pas de PUB à payer, un petit local suffit pour entreposer tout ce qui est nécessaire à l'entreprise.

Il faut 'un savoir-faire', une présentation, de la discrétion, un bon relationnel, être en forme physique comme tout artisan et chef d'entreprise et une résistance au stress.

Possibilité d'accompagnement du repreneur le temps qu'il faut pour être opérationnel.

Cette petite entreprise conviendrait à un cadre désirant quitter une grosse structure.

A un technicien, à un couple (le résultat peu amplement faire vivre 2 personnes) désirant devenir indépendants. Une connaissance de l'outil informatique, compta, gestion, calculs de couts achats ventes, relations fournisseurs etc, serait un plus.

Les acheteurs potentiels seront triés pour des raisons de discrétions.

Possibilité de rencontrer les personnes qui vont donner leur situation professionnelle, financière et qui seraient capables de pérenniser cette petite entreprise. Ensuite, ceux-ci seront mis en relation avec un intermédiaire qui donnera des détails sur le type

d'activité et bien sur les chiffres s'y rapportant.

Eléments chiffrés

Année de référence	2018
Fonds propres	30 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	5 k€

En k€/année	2016	2017	2018	2019
CA	95	95	100	100
Marge brute	50	55	50	60
EBE				
Rés. Exp.	35	40	30	50
Rés. Net	45	55	40	60
Salariés	1	1	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

- Cette entreprise ne peut être délocalisée de la région de Bourg-en-Bresse.
- Le dirigeant travaille seul. L'activité l'occupe 8 mois dans l'année (c'est son choix).
- Pas de PUB à payer, un petit local suffit pour entreposer tout ce qui est nécessaire à l'entreprise.
- Les acheteurs potentiels seront triés pour des raisons de discrétion.
- Le cédant accompagnera le repreneur le temps qu'il faut pour être opérationnel.
- Peu de matériel, petit véhicule.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

- Très peu sur le marché.
- Un fichiers clients de 2800 personnes + 500 personnes d'un fichier non exploité dans le département.
- Quelques clients à l'extérieur (sur la France).
- Le bouche à oreille suffit pour avoir de nouveaux clients.

Concurrence

Concurrence inconnue.

Points forts

- Réactivité.
- Activité à forte rentabilité.
- Déplacements dans l'urgence.
- Rapidité.
- Qualité du travail.
- Cette activité procure des revenus élevés.
- Très peu de charges fixes.
- Une centaine de clients procurent un revenu annuel récurrent, reconduit d'année en année.

Points faibles

- Activité concentrée sur une courte période de l'année.
- Pas de fibre commerciale.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Départ à la retraite dans 18 mois.
Prix de cession	55 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	50 k€
Complément	Il faut « un savoir-faire », une présentation, de la discrétion et un bon relationnel. Il faut être en forme physique comme tout artisan et chef d'entreprise. Il faut une résistance au stress. Cette petite entreprise conviendrait à un cadre désirant quitter une grosse structure. À un technicien, à un couple (le résultat peut amplement faire vivre 2 personnes) désirant devenir indépendants. Une connaissance dans l'outil informatique, comptabilité, gestion, calculs de coûts achats ventes, relations fournisseurs, ... serait un plus.