Portail d'affaires

Leader français de la vente d'appareils et des services de défibrillation

Annonce V53090 mise à jour le 18/10/2021

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Val de Marne

Résumé général de l'activité

Leader de la vente de défibrillateurs en France avec un réseau de revendeurs / formateurs à la réanimation dans tous les départements (75 personnes).

Revenus récurrents avec des contrats d'entretiens annuels ou bi-annuels.

Barrière à l'entrée forte (2 normes ISO, norme AFNOR).

L'entreprise est boostée par la réglementation qui prévoit la présence de défibrilateurs dans tous les espaces collectifs.

Contrats d'exclusivité avec des entreprises du CAC 40 et la ville de Paris par exemple.

En plus

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

Eléments chiffrés

Année de référence	2020
Fonds propres	91 k€
Dettes financières	458 k€
Trésorerie nette	100 k€

En k€/année	2018	2019	2020	2021
CA	3800	5000	6 500	

En k€/année	2018	2019	2020	2021
Marge brute	1 800			
EBE	30	36	100	
Rés. Exp.	25			
Rés. Net	15			
Salariés	25		28	

Indications concernant les éléments chiffrés

Très important : les résultats financiers sont amputés du remboursement d'une dette "client" qui diminue le résultat de près de 250 K€.

Cette dette est pratiquement remboursée, ce qui permettra aux soldes intermédiaires de revenir au niveau économique normal avec une rentabilité de plus de 10 %.

L'entreprise a lourdement investi dans ses certifications et sa structuration. Maintenant, elle dépasse son seuil de rentabilité et entre dans une phase de forte rentabilité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Leader de son secteur.

La législation de plus en plus contraignante sur les certifications, tend à renforcer ce leadership.

Réseau sur tout le territoire. Crédibilité et expertise forte et solide auprès des plus grandes entreprises françaises.

Une grande part du CA est générée par des revenus récurrents automatiques avec des contrats de maintenance obligatoire qui génèrent des marges de 75%.

Trois sources de CA : la vente des défibrilateurs, les contrats d'entretien et les formations à la réanimation qui vont devenir obligatoires dans les entreprises.

Clients : plus de 1000 communes, 200 entreprises, préfectures, ...

Concurrence

Des entreprises concurrentes de petite taille par rapport à la société cédée, dont certaines disparaitront à cause des contraintes réglementaires.

Points forts

- Leader sur toutes les activités (revente, maintenance, formation).

- Contrats récurrents avec des grands comptes (Bouygues, la Ville de Paris, Valeo, ...plus de 40 références grands comptes).

- Outils informatiques métiers.

- Fort ancrage économique et politique dans le secteur.

- Les prévisions de CA sont démontrables (en intégrant la croissance de la demande et les effets de la concurrence). Prévisions de CA de 8,5 M€ à 2015.

- Croissance de plus de 10 % par an depuis plusieurs années.

Points faibles

Manque de trésorerie pour assurer la croissance.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	800 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire
Explication de la recherche de fonds	Financement de la croissance, marketing. Forte traction commerciale à prévoir. Possibilité de rachat total des parts dans 5 ans. L'entreprise a besoin de 800 K€ pour financer son développement. Important : le PDG souhaite céder ses parts dans 2 ou 3 ans pour cause de départ en retraite.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Complément	Fonds, investisseur dormant ou actif, entreprise ayant une activité complémentaire.