Portail d'affaires

Courtage en assurances IARD

Annonce V54427 mise à jour le 21/05/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Haute-Savoie

Résumé général de l'activité

Courtage en assurances IARD (Essentiellement Auto habitation complémentaire santé et décennale).

> 300 contrats.

>180 clients.

Eléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	9 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	40 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	40	48	53	59
Marge brute	34	40	45	50
EBE	0	0	0	0
Rés. Exp.	0	0	0	0
Rés. Net	0	0	0	0

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Salariés	1	1	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Le cédant recherche une reprise pour un prix = Coefficient 2,2 du CA + la valeur de la SAS si rachat des parts de la SAS. (Capital social + réserves).

La valeur de la SAS (Capital social + réserves) pourra faire l'objet d'une contrepartie égale à la conservation d'un % ou d'une part proportionnelle dans la SAS cédée.

Le portefeuille se compose comme suit au 01-01-2024 :
185 clients.

288 contrats dont :
83 contrats auto.
66 contrats multirisques.
38 contrats complémentaires santé.
18 contrats d'assurance décennale.

Le cédant propose de continuer à exercer son activité professionnelle pendant un maximum 3 ans pour le compte de la SAS cédée moyennant 36000 € d'honoraires annuels versés à une autre SAS créée à cet effet.

Pendant cette période, il pourra également former le cessionnaire si ce dernier le souhaite.

La durée de 3 ans pourra être raccourcie, voire supprimée, en fonction des objectifs du cessionnaire dans la mesure où cela ne serait pas préjudiciable pour le cédant.

Toute formule équilibrée remplissant les conditions énoncées ci avant sera examinée avec pour objectif la sécurité et l'équilibre de la transaction.

A cet effet, le paiement pourra être différé jusqu'à la date de cessation d'activité du cédant pour le compte de la SAS cédée dans la mesure où la somme à payer fera l'objet d'une garantie par un organisme financier ou par le transfert de clientèle suivi d'une cession définitive dans un maximum de 3 ans lorsque le cédant sera intégralement payé.

L'engagement d'achat sera immédiat et sécurisé ; un acompte de 15 % devra être payé dès la signature de la promesse de vente.

L'acompte sera déduit du prix de vente lors de la vente ou restera acquis au vendeur si la vente n'a pas lieu.

Après la cession de son portefeuille, le cédant pourra en accord avec le cessionnaire:
Poursuivre ses activités de conseil et de droit appliqué à l'assurance et recevoir des honoraires pour les activités exercées ; ceci dans le cadre d'une seconde SAS créée à cet effet.
Poursuivre une activité de courtage par l'exploitation de fichiers sans nuire au cessionnaire.

La cession pourra se faire dans le cadre d'une vente de portefeuille au profit d'une société de courtage déjà créée.

Le cédant précise qu'il ne vend qu'un chiffre d'affaires, libre au cessionnaire d'avoir les frais généraux qu'il souhaite. Les frais généraux fixes étant environ de l'ordre de 16 %.
Les renseignements comptables précédemment indiqués sont exacts pour les CA et fonction de la gestion du cessionnaire pour la MB.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Très petit cabinet de courtage en assurances IARD à 10 km d'Annecy en milieu rural.

Développement de bouche à oreille + internet.

La valeur ajoutée étant la technicité, la réactivité et la résolution de petits problèmes de droit, surtout appliqués à l'assurance.

Concurrence

Normale.

Points forts

Haute technicité et droit appliqué à assurance.

Recherche de la qualité des produits et des rapports avec l'environnement.

Disponibilité et réactivité.

Points faibles

Le dirigeant, né en 09/1945, est seul, il est beaucoup plus technicien que commercial aussi, il ne consacre pas assez de temps au développement commercial.
Un futur client peut hésiter en l'absence de la présence d'un assureur plus jeune.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	Préparer le départ dans les prochaines années, en continuant à exercer = transmettre avec qualité et fluidité sans perte pour le repreneur, et ne pas considérer les clients comme de la marchandise vendue.
Prix de cession	130 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	20 k€
Complément	Personne physique ou morale, qui souhaite une reprise de qualité étalée sur plusieurs années et qui pourra bénéficier de l'expérience du cédant. Cela conviendrait aussi à une personne déjà intermédiaire en assurance qui souhaiterait reprendre le cabinet en douceur en fusionnant à terme avec le sien ou à un MIA qui poursuivrait le même objectif. Le cédant pourrait continuer à gérer le cabinet et le repreneur serait axé sur le développement.