



Portail d'affaires

## Agence web : création et gestion de sites web + campagnes SMS

Annonce V61716 mise à jour le 09/02/2022

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Pas de Calais

#### Description du sas à vendre

Agence web : création et gestion de sites web + campagnes SMS (95% du CA).

Création, impression de documents (5% du CA).

### Éléments chiffrés

Année de référence	2021
Fonds propres	68 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	68 k€

En k€/année	2019	2020	2021	2022
CA	150	155	100	90
Marge brute	95	90	80	70
EBE	15	20	15	5
Rés. Exp.	15	25	15	5
Rés. Net	15	20	15	5
Salariés	0	0	0	0

## Indications concernant les éléments chiffrés

CA prévisionnel sur contrats garantis sur les 4 prochaines années : 235 k€ (Marge cumulée de 190 k€).

Taux de marge sur CA : 82%.

CA moyen annuel : 100 k€ HT.

CA moyen annuel sur renouvellement de contrats garantis : 60 k€ HT.

Pas de salarié, uniquement 3 prestataires indépendants toujours présents et fidèles depuis 7 ans.

Vente du fonds commerce ou des parts de l'entreprise.

Païement cash (pas de crédit vendeur).

## Positionnement concurrence

### Points forts

Partie web développement (95% du CA), particularité et avantage commercial :

Depuis la création, la majeure partie des sites web sont commercialisés via des solutions de financements par l'intermédiaire d'un spécialiste du financement de sites web.

Ce partenariat est une réelle force car il permet de proposer aux clients de prendre en charge la création, l'hébergement, les frais de services d'un site web selon des formules mensuelles.

Commercialement parlant, il est plus facile de proposer une mensualité de 120€ (par exemple) que 3500€ d'investissement comptant + prestation annuelle.

Avantages de cette méthode de vente :

- Facilité de signature face à la concurrence.
- Paiement de la facture sous 48h.
- Pas d'encours client, pas de facture annuelle.
- Possibilité de proposer des financements web jusqu'à 25 000€.
- Renouvellement du contrat à date échéance avec une marge à 100%.
- Une fidélité client optimale qui permet un renouvellement automatique des financements sans modifications des sites web. Cela permet de refinancer les dossiers avec une marge brute de 100% du montant financé.
- La fidélité client s'explique par la qualité des sites web réalisés (Word press) avec un excellent référencement (qui permet un très bon retour).

Exemple :

Création d'un site web 5 à 10 pages (temps de travail entre 10h et 20h selon client, soit 175€ à 350€ l'heure).

Prestation vendue en financement 3500€ HT payés sous 48h.

Le client paie 120€ HT mensuel, le partenaire reverse à l'entreprise la somme de 216€ HT/an X 4 ans pour les frais de gestion et payer l'hébergement.

A la fin du contrat, on renouvelle le contrat à l'identique. Le client conserve ses services et l'entreprise reprend le financement de 3500€ HT sans travail supplémentaire. Le CA = la marge.

Parc web au 30/11/2021 :

Le parc web financé par le partenaire représente à ce jour 28 dossiers. Parc sain, sans impayé.

Le temps de travail nécessaire pour gérer la technique et le commercial de ce parc est d'environ 10/12h par mois (3h par semaine en moyenne tout compris).

Potentiel clients web :

De nombreux clients ont du potentiel important (pharmacies, PME, filiales de groupes, ...) A ce jour, le dirigeant n'a pas proposé d'offres novatrices, préférant les refinancements des existants. Néanmoins, une entreprise structurée peut dès demain faire croître le CA facilement.

Concernant l'ensemble des coûts d'hébergement et de domaines, cela représente 2000€ HT annuel. Dans le cas d'un transfert des hébergements sur un gros serveur pro, il est possible d'économiser 1500€/annuels de frais.

Création, impression de documents (5% du CA) :

Pour le côté impression, des clients fidèles confient à l'entreprise la réalisation de calendriers, papiers entêtes, plaquettes, cartes

de visites, tee shirts imprimés, ...

Cette partie représente environ un CA annuel récurrent de +ou- 3000 € HT.

Ce secteur est à exploiter pour l'ensemble de la clientèle web et représente un axe de croissance important.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	<p>Principales raisons de cette cession :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Le cédant a déménagé sur l'île de La Réunion il y a 2 ans. A l'approche de la retraite, il souhaite à présent se consacrer à d'autres activités professionnelles, et de loisirs.</li><li>- Il gère la clientèle à distance depuis 2 ans. Cela ne présente pas de souci car l'ensemble de l'activité se gère à distance. Néanmoins, du fait de ses nouvelles activités, il ne peut plus passer le temps nécessaire au développement commercial.</li><li>- Plus de la moitié des clients sont demandeurs de nouvelles solutions et sont prêts à s'engager sur des formules web novatrices. Il conviendrait de prendre le temps de rencontrer ces clients. Or, le dirigeant n'a plus la capacité de répondre à leurs sollicitations.</li></ul> <p>Il souhaite réaliser cette transaction de cession dès que possible.</p>
Prix de cession	82 k€

### Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	82 k€
Complément	Agence Web souhaitant renforcer sa présence en région Nord par l'apport de clients garantis qui génèrent du CA en récurrence.