



Portail d'affaires

## Reconditionnement de turbo

Annonce V65618 mise à jour le 03/08/2022

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	SARL
Localisation	Pas de Calais

#### Description du sarl à vendre

Entreprise spécialisée dans le reconditionnement de turbo (70 marques automobiles), dans la vente en ligne via le site e-commerce (sous Magento), ainsi dans la vente physique via un point de vente dans l'entrepôt de production.

La société détient l'usufruit d'un terrain et de l'entrepôt de production jusqu'en 2046 (360 m<sup>2</sup> d'atelier et 200 m<sup>2</sup> de bureaux).

Une base de données client de plus de 65 k clients majoritairement BtoC, parmi lesquels 3,3 k sont des clients professionnels.

1M de CA et un EBE retraité de 245 k€ sur 2021.

### Éléments chiffrés

Année de référence	2020
Dettes financières	450 k€
Trésorerie nette	200 k€

En k€/année	2018	2019	2020	2021
CA	1300	1100	1 100	
Marge brute	800	700		
EBE	300	250	250	
Rés. Exp.	150	150	150	
Rés. Net	100	100	100	
Salariés	6	6	6	

## Indications concernant les éléments chiffrés

1- Il y a eu des retraitements effectués : La sous-traitance, les charges externes (loyer, déplacement) et les charges de personnel.

2- Baisse du CA de 16% entre 2020 et 2021. Le CA est en baisse depuis 2017 s'est stabilisé en 2021 (371 k€ de CA généré sur les 4 premiers mois de 2022).

3- La marge commerciale a baissé de 3%. La marge est en baisse constante depuis 2017 (ou elle s'élevait à 69% du CA). Cette baisse est le fruit de l'arrivée de nouveaux concurrents en ligne exerçant une forte pression sur les prix. Cette dernière reste cependant élevée pour le secteur grâce aux ventes de turbos reconditionnés.

4- La structure de coût est stable. A noter, toutefois une augmentation du budget de publicité entre 2020 et 2021 due principalement à l'augmentation du budget Google Ads.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Positionnée sur la niche de la vente de turbos, l'entreprise est spécialisée dans le reconditionnement de turbo, dans la vente en ligne via un site ainsi que dans la vente physique et un point de vente situé dans l'entrepôt de production.

En ligne, son large catalogue produits, ses prix concurrentiels et sa base clients en font un des leaders du marché français sur cette niche.

### Concurrence

En terme de trafic, le site fait partie du top 4 des acteurs du turbo en ligne.

### Points forts

1- Un outil de production industriel avec des compétences rares en interne.

2- Les canaux de trafic et de revenus sont bien répartis entre le SEO ; le direct et la publicité Google.

3- Un avantage concurrentiel par rapport aux acteurs en ligne en terme de marge grâce au reconditionnement des turbos.

4- De faibles investissements en SEO sur les 3 dernières années et un positionnement à améliorer sur les mots clés stratégiques.

### Points faibles

1- La pression concurrentielle tirant les prix vers le bas depuis 2017.

2- Le passage progressif à la voiture électrique.

3- Une clientèle majoritairement B2C (source de retour client et de plus gros efforts de SAV).

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cet actif

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	1 149 k€

### Profil d'acheteur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale ou fonds d'investissement