



Portail d'affaires

Accompagnement dans l'optimisation des performances

Annonce V66785 mise à jour le 27/09/2022

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Accompagnement des directions d'entreprise dans l'optimisation des performances de leur organisation.

Ce travail se fait grâce à une méthode reconnue dans de nombreux pays et développée par son créateur gérant de l'entreprise.

Cette méthode permet de tracer les organisations en 4 jours, de préparer l'implantation de système d'information, de faire certifier une organisation, de manager les compétences, ...

L'entreprise est certifiée ISO 9 001 et QUALIOPI.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2021
Fonds propres	-25 k€
Dettes financières	50 k€
Trésorerie nette	10 k€

En k€/année	2019	2020	2021	2022
-------------	------	------	------	------

CA	135	130	50	
Marge brute	135	130	50	
EBE	-65	-55	-20	
Rés. Exp.	-75	-65	-15	
Rés. Net	-75	-65	-15	
Salariés	2	2	2	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'année précédent la COVID, le CA était supérieur à 400 k€ avec un résultat net de 8000 €.

Les année N-2 et n-1 ont permit d'épurer tous les comptes.

La trésorerie a été compensée par un PGE de 50 k€ qui est en cours de remboursement sur 5 ans.

L'entreprise n'ayant pas de force commerciale et ne vendant que lors de convention, salon et autres manifestations sur recommandation, n'a pas rentré de nouveaux clients.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Entreprise très reconnue dans les milieux institutionnels.

L'image de l'entreprise est excellente.

100 % de sa clientèle vient sur les conseils de ses clients.

La cible est essentiellement les entreprises de 50 à 5000 salariés en France et à l'international.

Concurrence

Sur un marché très concurrencé (nombre incalculable de cabinets de consulting), l'entreprise se différencie par son approche unique à partir d'un outil dont elle est propriétaire.

Actuellement les clients indiquent qu'il n'existe aucun concurrent capable d'apporter un service équivalent.

Points forts

Une entreprise qui a 20 ans.

Une excellente cotation bancaire et aucune dette en dehors d'un PGE sur 5 ans.

De très faibles charges de fonctionnement.

Un produit unique sur le marché.

D'excellentes recommandations clients.

De très bonnes relations institutionnelles.

Une offre qui correspond exactement aux besoins actuels du marché.

Un dirigeant prêt à s'investir au côté du repreneur.

Points faibles

Le logiciel supportant la méthode qui doit être redéveloppé pour apporter tous les nouveaux usages et en particulier dans la

gestion des compétences qui devient le point essentiel pour lequel les entreprises sont intéressées.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	<p>En fin de carrière et après les 2 années de COVID, le dirigeant ne souhaite plus s'investir directement dans le redéveloppement commercial de cette méthode mais il voudrait accompagner un entrepreneur et continuer en tant que consultant à ses côtés.</p> <p>Il est en parallèle très investi dans les réseaux institutionnels et peut en faire bénéficier le repreneur.</p> <p>Celui-ci n'a aucune obligation à continuer avec le cédant mais ce dernier pourra lui apporter encore beaucoup dans le cadre du développement de cette entreprise.</p>
Prix de cession	150 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	300 k€
Complément	<p>Dans l'idéal il s'agit d'une personne entre 40 et 55 ans ayant eu une grande expérience dans le management des équipes et des organisations avec un fort potentiel marketing développement.</p> <p>Il peut aussi s'agir d'une start-up voulant développer une application dans une approche novatrice et qui s'appuierait sur le savoir-faire actuel.</p> <p>Le repreneur doit être ambitieux et pouvoir se donner les moyens de développer l'activité et en particulier la refonte du logiciel qui permet de gérer toutes les informations.</p>