



Portail d'affaires

Groupe de crèches privées

Annonce V66801 mise à jour le 28/09/2022

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Essonne

Description du sas à vendre

Après plus de 10 ans d'expérience et 70 crèches, le groupe de crèches privées souhaite accélérer son développement.

Sur un marché où seulement 15% des enfants ont une place en crèche alors que la crèche est le mode de garde préféré des français, la société déploie un concept de micro crèches axé sur 3 valeurs fortes :

- la sécurité : avec un concept 100% bio/écologique.
- l'autonomie : avec la méthode Montessori.
- l'ouverture au monde : avec une sensibilisation aux langues.

En 5 ans dont 2 années Covid, le groupe a développé une soixantaine d'implantation et vise une multiplication par 5 sur les 5 prochaines années.

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
Fonds propres	2 300 k€
Dettes financières	4 000 k€
Trésorerie nette	700 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	5 100	6 000	10 000	20 000
Marge brute	5 100	6 000	10 000	20 000
EBE	900	1 300	2 800	5 600
Rés. Exp.				

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Rés. Net	580	610	1 500	3 400
Salariés	102	131	174	337

Indications concernant les éléments chiffrés

Ces chiffres correspondent à des bilans de 43 implantations pour l'année N, 74 bilans pour l'année N+1. Les bilans des implantations de l'année N ne se verront que dans les chiffres de l'année N+2 car les cycles d'ouverture sont longs du fait des autorités administratives.

Tous les chiffres seront donc au moins du double en raison de 2 facteurs :

- le passage de la capacité des crèches de 10 à 12 berceaux à plein régime sur toute la période,
- l'augmentation du parc de crèches.

+50% de croissance par an.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Des crèches de petites taille, à l'ambiance familiale où les parents se connaissent et connaissent tous les professionnels qui s'occupent de leur enfants.

L'enseigne souhaite déployer des crèches qui protègent et libèrent tout le potentiel de chaque enfant.

Concurrence

Le marché se répartit en 2 grandes catégories :

- les petits gestionnaires de micro crèches qui ont entre 2 et 5 micro crèches qui est le maximum gérable par la seule personne physique du gestionnaire et son/sa conjoint.e.
- Les gros gestionnaires qui gèrent majoritairement les grandes crèches (33 berceaux en moyenne) dont le modèle de facturation est limité à 6€/h contre 10€/h pour les micro crèches.

Leur modèle crée un impératif lourd de ne pouvoir supporter que des zones à forte densité de cadres qui sont les plus susceptibles de décrocher le fameux complément de financement entreprise.

Points forts

Au delà du concept qui est aligné avec les attentes du parent d'aujourd'hui, le groupe a poussé sa modélisation sur 3 axes :

- créer les micro crèches,
- remplir les micro crèches,
- produire une belle qualité d'accueil.

Un arsenal de logiciels propriétaires permet de maximiser la qualité d'exécution à tous niveaux.

Points faibles

Les capacités d'emprunt bancaire seront progressivement atteintes.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession

Renforcement des fonds propres

Complément

Renforcer les fonds propres pour à nouveau faire levier sur la dette bancaire.

Prix de cession

Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché

Personne morale ou fonds d'investissement

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier

3 000 k€