



Portail d'affaires

## Concepteur, fabricant et distributeur d'équipements B2B et B2C

Annonce V69416 mise à jour le 27/03/2023

### Description générale

#### Désignation de l'actif

|              |              |
|--------------|--------------|
| Type d'actif | SAS          |
| Localisation | Rhône-Alpes  |
| Département  | Confidentiel |

#### Description du sas à vendre

Concepteur, fabricant et distributeur d'équipements particuliers et professionnels (B2B et B2C).

### Éléments chiffrés

|                    |        |
|--------------------|--------|
| Année de référence | 2021   |
| Fonds propres      | 4 k€   |
| Dettes financières | 200 k€ |
| Trésorerie nette   | 230 k€ |

| En k€/année | 2019 | 2020  | 2021   | 2022 |
|-------------|------|-------|--------|------|
| CA          | 1100 | 13400 | 14 800 |      |
| Marge brute | 800  | 1 900 | 2 000  |      |
| EBE         | 800  | 1 230 | 860    |      |
| Rés. Exp.   |      |       |        |      |
| Rés. Net    | 300  | 900   | 750    |      |
| Salariés    | 30   | 30    | 30     | 30   |

#### Indications concernant les éléments chiffrés

La société se trouve dans l'un des départements suivants : 38,01,73 ou 74.

La croissance est régulière, de l'ordre de 10% par an. Le dirigeant a anticipé sa retraite en optimisant l'organisation et en visant l'excellence opérationnelle : synergies entre ses segments de marché, optimisation des process (achat, gestion des approvisionnements depuis la France et l'étranger, administration générale), structuration commerciale optimale, globalement et par segment de marché.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

L'entreprise est soit le leader, soit très bien placée selon les segments de marché où elle est présente.

### Concurrence

Diffuse : des distributeurs, des fabricants et de toutes tailles.

### Points forts

Marque forte.

Carnet de commandes à horizon des 12 prochains mois, tel que 75% du CA est assuré à tout moment.

Forte récurrence du CA.

Référencements de qualité pour la partie grandes surfaces spécialisées notamment.

Très avancée dans la démarche RSE, de plus en plus exigée par ses clients.

Pricing power.

Une usine en France, absolument nécessaire pour certains produits (RSE, qualité, et sécurité de livraison).

Des segments de marché ayant une forte synergie entre eux, bien organisée (produits, achats, fabrication, logistique, gestion).

Deux sites logistiques largement dimensionnés pour la croissance future.

Quasiment pas de dettes.

Une société rentable et résiliente.

### Points faibles

L'entreprise s'est concentrée sur son organisation pré cession, alors que de nombreux projets n'ont pas été mis en œuvre aussi vite que possible.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

|                              |                      |
|------------------------------|----------------------|
| Raison principale de cession | Départ à la retraite |
| Prix de cession              | 6 250 k€             |

### Profil d'acheteur recherché

|  |   |
|--|---|
| Profil recherché   | Personne physique ou morale ou fonds d'investissement |
| Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier | 2 000 k€  |

Complément

Soit une société présente sur un des segments de marché de la société cible et qui souhaiterait se diversifier dans un secteur avec des synergies avec son activité.

Soit un fonds d'investissement majoritaire dans le but de valoriser sa participation à 5 ans, époque où le secteur se concentrera sur des sociétés ayant construit une marque forte.

Un particulier bon gestionnaire, pas nécessairement spécialiste d'un segment demandé, accompagné ou non d'un fonds d'investissement selon ses disponibilités en capitaux.