

## Vente de produits et d'équipements dans la prévention des risques au travail

Annonce V70758 mise à jour le 15/05/2023

### Description générale

#### Désignation de l'actif

|              |      |
|--------------|------|
| Type d'actif | SARL |
| Localisation | Nord |

#### Description du sarl à vendre

Entité indépendante faisant partie d'un groupe SARL sur le marché français de l'équipement pour la santé au travail et la prévention des risques professionnels (EPI, signalétique, maintenance, premiers secours, ...).

Base de 7000 clients : industrie, admin publique, construction, ...

Vente via : site web, distributeur et téléphone.

### Éléments chiffrés

|                    |          |
|--------------------|----------|
| Année de référence | 2022     |
| Fonds propres      | - 160 k€ |
| Dettes financières | 90 k€    |
| Trésorerie nette   | 35 k€    |

| En k€/année | 2020 | 2021 | 2022  | 2023  |
|-------------|------|------|-------|-------|
| CA          | 1100 | 1500 | 1 350 | 1 400 |
| Marge brute | 100  | 180  | 150   | 160   |
| EBE         | 55   | 75   | 100   | 120   |
| Rés. Exp.   | 45   | 65   | 95    | 110   |
| Rés. Net    |      |      |       |       |
| Salariés    | 2    | 2    | 2     | 2     |

#### Indications concernant les éléments chiffrés

Jusqu'en 2020, la structure était en phase de ramp-up.

Le taux de marge commerciale est relativement stable sur l'historique, portée par une bonne maîtrise des achats de

marchandises.

Entrepôt logistique, IT, comptabilité, service web sont externalisés.

L'impact de la hausse des matières premières a été absorbé sur 2022.

Les salariés sont portés par une autre entité.

Possibilité de reprise des contrats à discuter.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Fort besoin identifié : réglementation stricte, contraignante et contrôlée sur la sécurité au travail.

Les cibles clientes sont adressables et identifiées : les industries, la construction et les collectivités.

### Concurrence

Concurrence modérée : généralistes ou spécialistes sur d'autres marchés.

Stratégie marketing produit non basée sur le prix.

### Points forts

Catalogue de 96 pages avec plus de 3000 références.

Commerciale sédentaire pour appels entrants.

Distribution via des grands partenaires distributeurs.

Plateforme IT opérationnelle et peu coûteuse : ERP Open ERP – Site Web Prestashop.

### Points faibles

Pas d'équipe commerciale terrain.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

|                              |   |
|------------------------------|---|
| Raison principale de cession | Autre   |
| Complément                   | Société indépendante faisant partie d'un groupe qui cherche à se recentrer sur son métier historique. |
| Prix de cession              | Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.  |

### Profil d'acheteur recherché

|                  |                             |
|------------------|-----------------------------|
| Profil recherché | Personne physique ou morale |
|------------------|-----------------------------|

Complément

Personne physique avec compétence commerciale pour poursuivre le développement avec une force de vente terrain.

Groupe souhaitant un asset deal avec un apport de CA rentable immédiat.