



Portail d'affaires

Courtages de services et d'assurances

Annonce V71030 mise à jour le 02/11/2023

Description générale

Désignation de l'actif

| | |
|--------------|----------------|
| Type d'actif | SARL |
| Localisation | France |
| Région | Confidentielle |

Description du sarl à vendre

Activité de courtages de services et notamment d'assurances.

Éléments chiffrés

| | |
|--------------------|--------|
| Année de référence | 2022 |
| Fonds propres | 450 k€ |
| Dettes financières | 0 k€ |
| Trésorerie nette | 450 k€ |

| En k€/année | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-------------|------|------|-------|-------|
| CA | 1800 | 1400 | 1 300 | 1 700 |
| Marge brute | | | | |
| EBE | | | | |
| Rés. Exp. | 500 | 560 | 360 | 500 |
| Rés. Net | | | | |
| Salariés | | | 7 | |

Indications concernant les éléments chiffrés

Fort investissement en prospection en 2022.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marché national exploité partiellement à ce jour.

Clientèle de particuliers.

Niche de marché.

Concurrence

Faible en visites sur site.

Plus importante avec internet et téléphone.

Résultats effectifs multipliés par 3 à 5 par rapport aux autres supports.

Points forts

Résultats récurrents sur plusieurs années.

Force de vente externalisée, maîtrisée et stabilisée.

Concept éprouvé sur une partie de la France.

Points faibles

Potentiel de développement significatif en généralisant le service sur l'ensemble du territoire national.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

| | |
|------------------------------|--|
| Raison principale de cession | Renforcement des fonds propres |
| Complément | Une levée de fonds pour accélérer le développement de l'entreprise |
| Prix de cession | Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession. |

Profil d'acheteur recherché

| | |
|--|---|
| Profil recherché | Fonds d'investissement |
| Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier | 2 608 k€ |
| Complément | Fonds d'investissement qui peuvent intervenir en majoritaire avec les cédants actuels qui ont prouvé leur efficacité. |