



Portail d'affaires

Leader régional du transfert et déménagement d'entreprises avec garde-meubles

Annonce V72750 mise à jour le 23/02/2024

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	France
Région	Confidentielle

Description du sas à vendre

La cible développe une offre de prestations multi-services et multisectorielles à 360° avec un large panel de spécialités à niches :

Déménagement d'usines, d'entrepôts, magasins, laboratoires et hôpitaux.
Ingénierie du transfert, conception de projet, inventaire, suivi OPC.

Déménagements administratifs, bibliothèques, archives, informatique.

Réagencements et aménagements de magasins, remises en état de locaux.

Transports d'œuvres d'art, expositions et opérations dédiées à l'hôtellerie.

Garde meubles : stockage, gestion logistique, gestion d'archives.

Services 'plus' de suivi et gestion de stockage en temps réel.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA			8 500	9 000
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net			300	400

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Salariés			140	

Indications concernant les éléments chiffrés

Une cible rentable, pérenne et en bonne santé financière, avec de solides fondamentaux dont un CA pérenne autour de 9 M€, une profitabilité globale satisfaisante et enfin un solide matelas de fonds propres.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La cible est l'un des acteurs les plus anciens sur le marché du transfert d'entreprises et du garde-meubles en France, capitalisant 100 ans d'expérience et de références clients de renom.

Elle réalise des opérations de grande envergure et capte la confiance de milliers de clients de tous secteurs d'activités et de toutes tailles (de la PME aux grands groupes et aux grandes institutions privées et publiques) pour les accompagner dans leur mobilité, agilité logistique et mutation organisationnelle.

L'activité de la cible couvre l'Ile-de-France et l'ensemble du territoire national en s'appuyant sur ses propres implantations ainsi qu'un réseau de partenaires localisés dans les principales agglomérations régionales.

Points forts

- Cible de renom, leader, pérenne depuis + de 100 ans et pionnier du garde meubles en France ayant sans cesse œuvré depuis plus de 100 ans à la mobilité, l'agilité et mutation organisationnelle des entreprises françaises en France et à l'étranger.
- Une offre à 360° de prestations combinées et globalisées, centrée sur le multi-service autour du transfert d'entreprises, de la logistique et du facility management immobilier, qui permet à la cible de démultiplier ses points d'entrée auprès de clients clés d'envergure.
- Une offre de spécialités différenciantes, avec un choix de niches d'activités qui font la réussite de la cible.
- Une base clients solide, diversifiée, récurrente et fidélisée grâce à une offre de prestations 360° structurante qui permet de capter et fidéliser des clients grands groupes générant un CA sécurisé par des contrats cadres.
- Une organisation fonctionnelle structurée, souple et agile, combinant un solide socle de moyens internes et de moyens externes additionnels via le réseau de partenaires externes fidélisés, qui optimise la qualité du service rendu ainsi que la réactivité logistique, commerciale et fonctionnelle de la cible.
- Une importante base industrielle et logistique, interne et externe, spacieuse et adaptée, avec des implantations en Ile-de-France et dans les principales agglomérations régionales.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
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
------------------	---

Complément

Acquéreur société, du métier ou proche (facility management, services aux entreprises, déménagement d'entreprises, transport et logistique, services généraux, ...).

Fonds d'investissement pour l'une de leurs participations dans ces métiers, intéressés pour compléter leur chaîne de valeur, poursuivre le développement de la cible à partir de son assise actuelle et enfin présenter un plan stratégique à valeur ajoutée.