



Portail d'affaires

Coworking et hébergement d'événements professionnels

Annonce V77464 mise à jour le 08/07/2024

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SASU
Localisation	Nord

Description du sasu à vendre

Espace de coworking et hébergement d'événements professionnels.

L'activité couvre 3 champs :

- Le coworking à l'heure (encaissement sur place ou en forfait prépayé).
- L'hébergement d'événements professionnels avec ou sans traiteur (de 6 personnes à 120 en privatisation).
- La domiciliation en ligne.

L'activité traiteur est externalisée, sur un accord préférentiel et de long termes avec un prestataire de confiance, mais une petite cuisine permettrait la ré-internalisation.

L'opérationnel de l'activité de domiciliation est actuellement externalisée auprès d'un prestataire.

La société déploie régulièrement des partenariats avec son écosystème de coworkeurs (référencement et commercialisation de prestation).

Une activité d'agence événementielle est en cours d'émergence. L'entreprise a désormais la possibilité de proposer les animations de ses partenaires sur des événements extérieurs.

L'équipe en place est en capacité de gérer l'opérationnel post-cession.

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	30 k€
Dettes financières	185 k€
Trésorerie nette	60 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	160	250	350	
Marge brute	150	220	320	
EBE	35	55	10	
Rés. Exp.	15	40	-5	
Rés. Net	10	5	-25	
Salariés	4	4	7	

Indications concernant les éléments chiffrés

Recrutement mi-2023 d'une commerciale et 2 alternants pour développer l'activité commerciale.

Les alternants sont comptés dans l'effectif (au nombre de 4 à date, 2 contrats arrivant à échéance et non remplacés cet été).

Effectif CDI : 2.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société mise sur la relation clientèle (4.9 sur Google review, pour 247 reviews organiques et B2B), faisant d'elle l'espace le mieux noté de la ville.

Elle se présente comme un café de quartier professionnel, où les gens viennent travailler.

L'entreprise travaille en proximité avec ses clients et a un engagement interne de réponse au devis en 24h ouvrées.

Cette proximité est vécue aussi bien auprès de sa clientèle coworking que de sa clientèle événementielle.

Avec plus de 1000 événements hébergés depuis sa création, l'entreprise a désormais développé une véritable expertise en la matière.

Pour citer l'un des organisateurs récent d'événement (DSI d'une grande compagnie d'assurance) : "nous savons apporter le bon équilibre entre présence et discrétion, l'événement est fluide et nous savons quand nous venons chez vous que tout se passera bien".

La société est toujours en veille sur de futurs partenariats, ses clients d'un jour deviennent souvent les prestataires du lendemain. En cela, l'activité de coworking à la carte permet de construire un vivier important de futurs prestataires en fonction des besoins.

Concurrence

Existante.

Directe (zone de chalandise de Lille centre) et indirecte (en périphérie).

Points forts

- Excellente réputation digitale.
- Une base de clientèle satisfaite.
- Un relationnel fort avec les coworkeurs, ses premiers ambassadeurs.
- Un écosystème riche, vivier de partenaires et de prestataires.
- Une capacité d'adaptation aux besoins des clients (capacité à s'éloigner du standard et faire du sur mesure).
- Un positionnement hyper centre.

Points faibles

- Un espace de taille réduite (400m²) qui ampute sa capacité à répondre à certains événements.
- Un manque de lumière naturelle dans certains espaces.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Après 7 ans consacrés au lancement de cette activité, le projet professionnel de l'épouse du cédant les amènera à moyen terme à quitter Lille.
Prix de cession	150 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	<p>L'entreprise a plusieurs investissements sur l'activité en cours, notamment avec l'arrivée de sa nouvelle commerciale.</p> <p>Elle recherche un repreneur qui saura s'emparer de la plateforme de projet qu'elle a construite et la faire grandir, dans le respect du relationnel client qui la caractérise.</p> <p>L'équipe en place est en capacité de reprendre l'activité sur le plan opérationnel, il n'est donc pas nécessaire pour le repreneur de s'investir personnellement sur le terrain.</p>