



Portail d'affaires

Maintenance d'équipements de laboratoire de pointe

Annonce V79280 mise à jour le 12/09/2024

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SARL
Localisation	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Description du sarl à vendre

La société est organisée autour de 3 segments principaux :

- Les services de maintenance : service de maintenance d'équipements scientifiques de laboratoire.
- Recyclage de pièces ou d'instruments : achat ou récupération de pièces détachées servant à la remise à niveau de machines d'occasion avant leur vente et réinstallation une fois entièrement révisées.
- Distribution exclusive de technologies permettant des analyses sans solvants demandées par les laboratoires engagés vers la « chimie verte ».

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	1600	1800	2 100	2 470
Marge brute	1 200	1 300	1 500	1 750
EBE	5	95	1	130
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			10	11

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur de niche très bien positionné sur son marché, reconnu comme un acteur de référence pour la maintenance des équipements de laboratoire.

L'expertise de la société lui permet d'avoir, sans marketing, une croissance de 15-20% sur sa division de maintenance.

L'une des seules sociétés indépendantes et donc les intérêts des clients sont alignés avec les siens.

Concurrence

Marché dominé par les grands fabricants d'équipements de laboratoire.

Pendant le marché de la maintenance tend à s'externaliser vers des acteurs indépendants et l'entreprise cible étant présente depuis des années est très bien positionnée pour concurrencer frontalement ou indirectement via des partenariats les grands groupes.

Points forts

Engagement RSE : L'entreprise est impliquée dans une démarche de responsabilité sociétale (RSE), renforçant son positionnement en conformité avec les réglementations et les attentes environnementales.

Croissance du marché : Le marché évolue avec des taux de croissance annuels prévus de 24 %/an, soutenus par les nouvelles réglementations et la tendance croissante à l'externalisation.

Clients blue-chip : Portefeuille de clients de renommée mondiale, incluant des entreprises du CAC 40.

Faible dépendance client : Aucun client ne représente plus de 5 % du chiffre d'affaires, ce qui limite les risques liés à la concentration des revenus.

Avantage concurrentiel en termes de coûts : Les services proposés sont 20 à 30 % moins chers que ceux de ses concurrents, un atout majeur pour attirer les clients cherchant à réduire leurs coûts.

Expertise technique de haut niveau : L'entreprise emploie des ingénieurs de maintenance parmi les plus qualifiés, se distinguant dans le domaine du service après-vente indépendant.

Stocks stratégiques : Disposition de stocks importants de pièces détachées reconditionnées, permettant des interventions rapides et soutenant le modèle d'affaires basé sur la maintenance et la revente de machines d'occasion.

Satisfaction et fidélité des clients : L'entreprise jouit d'une excellente réputation avec un taux de rétention client proche de 100 % et une croissance organique basée sur les recommandations.

Opportunités de croissance : Forte demande pour des technologies sans solvants et des analyses respectueuses de l'environnement, créant des opportunités dans des secteurs comme la chimie verte.

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