

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans

**Localisation du siège :** Hérault, Languedoc-Roussillon, France

### Résumé général de l'activité

Société de services et vente pour la copropriété, établie à Montpellier avec plus de 20 ans d'expérience.

L'entreprise se positionne comme le spécialiste, précis et réactif dans son domaine, ce qui est considéré comme son "ADN".

Ses activités principales comprennent les prestations de service telles que la conception et l'installation de signalétique, la gravure, le panneauage, ainsi que les petits services immobiliers pour les copropriétés.

Un aspect clé de son activité est la gestion de 817 contrats actifs pour la maintenance des gravures nominatives de boîtes aux lettres.

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

**Compléments :** Souhait de changement de vie de l'associé unique.

## Éléments chiffrés

| En k€/année | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|-------------|------|------|------|------|
|-------------|------|------|------|------|

|                       |     |     |     |  |
|-----------------------|-----|-----|-----|--|
| CA                    | 450 | 350 | 400 |  |
| Marge brute           | 370 | 340 | 345 |  |
| EBE                   | 55  | 30  | 35  |  |
| Résultat exploitation | 50  | 40  | 45  |  |
| Résultat net          | 45  | 30  | 35  |  |
| Nb. de personnes      | 5   | 5   | 5   |  |

## Autres chiffres

Fonds propres : 50 k€

Intitule\_dettes : 80 k€

Trésorerie nette : 30 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Cette entreprise se positionne comme une "Société de Services et Vente pour la Copropriété", forte de plus de 20 ans d'expérience et basée à Montpellier. Son portefeuille clients est particulièrement robuste et diversifié, comprenant des syndicats de copropriété nationaux et locaux (comme Foncia, Lamy, Century 21), des bailleurs sociaux, des professions libérales et des parcs d'activités. La fidélité client est exceptionnelle, avec la majorité des clients présents depuis la création et plus de 100 clients récurrents, ce qui assure une clientèle peu risquée et captive. Actuellement, l'entreprise gère un grand nombre de contrats pour la maintenance des gravures nominatives de boîtes aux lettres. Le potentiel de croissance est très fort, ayant été atteint jusqu'à présent sans développement commercial actif, ce qui ouvre de vastes opportunités pour un repreneur souhaitant mettre en place une force de vente ou créer un site marchand pour acquérir de nouveaux clients et développer le cross-selling.

## Concurrence

Sur son secteur d'activité, cette entreprise rencontre quelques concurrents. Cependant, un avantage distinctif majeur réside dans le fait que ces concurrents opèrent avec une activité principale différente. Cette particularité leur confère une position de niche unique où elle excelle en tant que spécialiste, précis et réactif. Le marché est caractérisé par de fortes barrières à l'entrée et une complexité inhérente, protégeant ainsi l'entreprise des nouveaux entrants et de la concurrence directe intense. Le savoir-faire unique de la Société est également un avantage concurrentiel, d'autant plus qu'il est facilement transmissible, assurant la pérennité de cet avantage même après le départ du dirigeant.

## Points forts / faibles

### Points forts

Cette entreprise présente de solides atouts qui garantissent sa valeur et sa continuité après le départ du dirigeant.

L'équipe, composée de quatre salariés et un gérant, montre une très bonne implication.

Un logiciel interne assure notamment la liaison entre les aspects techniques et administratifs, ce qui est crucial pour maintenir l'autonomie opérationnelle de l'entreprise.

Les centaines de contrats actifs pour la maintenance des gravures nominatives assure des revenus récurrents et une clientèle fidèle.

Financièrement, la société affiche une marge sur production élevée et en croissance, atteignant 90,47% en 2024, et un résultat net habituel se situant entre 30 000 € et 35 000 €.

L'entreprise dispose d'une autonomie de production grâce à la propriété de son unité et de ses machines d'usinage, ainsi que de processus automatisés via un logiciel métier propriétaire qui gère les commandes, la facturation et l'historique client.

L'absence de litiges en cours contribue à une stabilité opérationnelle. Enfin, l'accompagnement de 3 à 6 mois, voire plus, proposé par le cédant est un atout considérable pour une transition réussie et une transmission efficace du savoir-faire.

### Points faibles

L'absence actuelle de communication physique/réseaux sociaux et de site internet représente un point faible en termes de visibilité et de ventes potentielles non exploitées.

En revanche, ce point faible représente le principal levier de développement pour le repreneur qui pourra investir dans une campagne de visibilité ou de développement commercial pour augmenter le chiffre d'affaires de la société.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **400 k€**

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Un repreneur, idéalement issu du secteur du nettoyage ou de la maintenance auprès des syndicats de copropriété.

L'objectif est de transmettre l'activité à une entreprise souhaitant élargir la gamme de prestations qu'elle propose déjà aux copropriétés, tout en développant son portefeuille clients grâce à l'intégration d'une clientèle existante, fidèle et récurrente.