

Réseau national de services techniques à forte récurrence

Postée le **26/01/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : France
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Réseau national de services techniques B2B à forte composante réglementaire, exploité sous forme de franchise.

Le modèle repose sur une organisation centralisée assurant la structuration du réseau, l'accompagnement des adhérents et le déploiement opérationnel sur l'ensemble du territoire.

L'activité bénéficie de revenus récurrents, d'une faible intensité capitalistique et d'une clientèle professionnelle captive.

Le réseau dispose d'un fort potentiel de développement, tant par l'augmentation du nombre d'adhérents que par la densification territoriale.

La taille actuelle permet d'envisager, à moyen terme, un déploiement significatif à l'échelle nationale.

Les leviers de croissance identifiés portent notamment sur l'accélération du recrutement de nouveaux membres, le renforcement de l'animation du réseau et le développement de partenariats structurants.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Autre

Compléments : Cession motivée par une réorganisation stratégique et patrimoniale de l'actionnaire. Volonté de transmettre un actif structuré à un repreneur disposant des ressources nécessaires pour accélérer le développement du réseau et changer d'échelle.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			350	400
Marge brute				
EBE			200	250
Résultat exploitation			180	230
Résultat net			140	170
Nb. de personnes			1	1

Autres chiffres

Fonds propres : 150 k€
Trésorerie nette : 150 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur structuré positionné sur un marché de services B2B réglementés à forte récurrence. Le réseau se distingue par une approche qualitative et sécurisée, intégrant conformité réglementaire, accompagnement opérationnel des adhérents et homogénéité des pratiques à l'échelle nationale. Positionnement orienté valeur ajoutée plutôt que volume, avec une forte fidélisation de la clientèle professionnelle.

Concurrence

Marché fragmenté, composé majoritairement d'acteurs indépendants locaux et de quelques réseaux nationaux. Le niveau de structuration, d'accompagnement et de sécurisation juridique

varie fortement selon les acteurs, créant un différentiel concurrentiel significatif pour les réseaux organisés. Les barrières à l'entrée reposent principalement sur la maîtrise réglementaire, la crédibilité de la marque, son ancienneté et la capacité à animer et développer un réseau à l'échelle nationale.

Points forts / faibles

Points forts

- Modèle économique éprouvé reposant sur des revenus récurrents et une forte génération de cash.
- Structure de coûts très légère au niveau de la tête de réseau.
- Effet de levier immédiat sur la rentabilité en cas de croissance du chiffre d'affaires.
- Réseau structuré à l'échelle nationale à développer.
- Marché réglementé créant des barrières à l'entrée.
- Potentiel de développement significatif par densification territoriale et augmentation du nombre d'adhérents.
- Activité peu capitalistique, compatible avec une stratégie de croissance rapide ou d'adossement.
- Organisation permettant une reprise sans dépendance opérationnelle forte.

Points faibles

Développement du réseau aujourd'hui volontairement maîtrisé, laissant un potentiel de croissance important à activer par un repreneur disposant de ressources dédiées au recrutement et à l'animation.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **150 k€ k€**

Compléments, spécificités

Les éléments financiers présentés intègrent une rémunération de la présidence significative sur l'exercice de référence (bien supérieur aux résultats).

La capacité bénéficiaire réelle de la structure est donc sensiblement supérieure au résultat net affiché.

L'activité repose sur une structure de coûts très légère, permettant une forte génération de cash.

La croissance attendue du chiffre d'affaires repose exclusivement sur l'augmentation des recettes, sans hausse des charges fixes, ce qui se traduit par un effet de levier immédiat sur la rentabilité à compter du prochain exercice.

Prix non communiqué.

Ouverture à des propositions argumentées émanant de repreneurs disposant des capacités financières et opérationnelles pour accompagner un changement d'échelle du réseau.

Profil de repreneur recherché

Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Repreneur disposant d'une expérience avérée dans le développement de réseaux, les services B2B ou les modèles de type franchise.

Capacité financière et organisationnelle nécessaire pour accélérer le recrutement, structurer l'animation du réseau et accompagner un changement d'échelle à moyen terme.

Intérêt pour un modèle à forte génération de cash, peu capitalistique et présentant un potentiel de croissance significatif.