

Toponymie des communesPostée le **12/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Type d'actif :** Autre actif**Localisation du siège :** Nouvelle Calédonie**Région :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

Depuis l'année 2021 et la retraite du cédant en Nouvelle-Calédonie, où il demeure, grâce à Internet et autres moyens pour s'informer, celui-ci a effectué des recherches de « toponymie » (origine du nom des communes) pour les communes des départements des Côtes-d'Armor, puis du Morbihan, puis de toute la Bretagne, puis de la Normandie et enfin de toute la France.

Au total, près de quatre années de recherches, 34 825 communes répertoriées, pour 94 livres qui sont prêts pour une commercialisation, en format style « livre de poche ».

Étant très éloigné de la France (17 000 km) et malgré les différentes possibilités qui s'offrent au cédant, soit l'édition à compte d'éditeur, soit l'autoédition, etc., le cédant privilégie une autre possibilité, qui est de vendre ce « clé en main », c'est-à-dire les 94 livres que représente la totalité de ses travaux et de ses recherches, qui n'ont pas d'équivalent sur le marché.

Cette autre possibilité permet à toute société, éditeurs, acteurs du monde du livre, imprimeurs (cartes postales), très impliquée et connaissant parfaitement toutes les « subtilités » de cette profession de la distribution, de gérer à sa convenance et à sa guise, d'une manière plus professionnelle (que le cédant), la commercialisation des 94 livres et d'obtenir des résultats (bénéfices) qui ne seront que plus conséquents.

A propos de la cession**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
CA				
Marge brute				
EBC				
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cette collection de 94 livres, décrivant département par département les "origines du nom des communes" est UNIQUE et n'a pas d'équivalent.

Concurrence

Pas de concurrence.

Points forts / faibles

Points forts

Potentiel très fort, du fait que 34 825 communes sont concernées et en conséquence des millions d'habitants.

Points faibles

Aucun

Complément d'information

Eléments 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 : **50 k€ k€**

Compléments, spécificités

Concernant le prix de cession, à prendre en considération :

- Le temps consacré aux recherches et à la collecte des informations (calcul horaire).
- La présentation des chiffres de rentabilité (par département) en fonction de l'investissement (nombre minimum de ventes pour amortissement).

Pour le calcul de la cession, tous les chiffres concernant le temps passé aux recherches, (nombre de semaines, nombre de jours par semaine, nombre d'heures) sont à disposition.

Le prix de cession est fonction du nombre d'heures x par le coût moyen du prix horaire.

Profil de repreneur recherché

Personne morale