

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Isère, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

Fondée à Vienne, la société présente un premier bilan de 17 mois exceptionnellement solide.

Performance immédiate : Un modèle à forte valeur ajoutée affichant une marge brute globale de 68,50 %.

Solidité financière : Aucun emprunt bancaire à reprendre et des fonds propres de 38 k€, garantissant une autonomie financière totale.

Gestion moderne : Transition écologique déjà finalisée avec une flotte 100 % électrique, supprimant les taxes sur les véhicules (ex-TVS) et optimisant les charges d'énergie.

Dossier certifié : Comptes annuels validés par une attestation d'expert-comptable, assurant une transparence totale pour le repreneur.

Un projet porteur et d'actualité.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			300	
Marge brute			5	
EBE			35	
Résultat exploitation			40	
Résultat net			25	
Nb. de personnes			2	

Autres chiffres

Fonds propres : 40 k€

Trésorerie nette : 50 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Agence commerciale spécialisée en prestation de services B2B implantée à Vienne (Isère). Modèle économique "Asset-Light" (sans actifs lourds) privilégiant la marge brute, qui s'établit à 68,50 % du chiffre d'affaires. Transition technologique déjà opérée vers une mobilité 100 % électrique pour optimiser les coûts de fonctionnement et la fiscalité.

Concurrence

L'entreprise opère dans un bassin économique dynamique en région Auvergne-Rhône-Alpes. Sa force face aux concurrents locaux réside dans sa structure de coûts fixes très maîtrisée. L'utilisation de services de location courte durée (SIXT) permet une réactivité supérieure et une flotte toujours renouvelée.

Points forts / faibles

Points forts

Rentabilité démontrée dès le premier exercice.

Indépendance financière totale : aucun emprunt bancaire à reprendre.

Solidité des fonds propres représentant plus de 57 % du total bilan.

Optimisation opérationnelle : passage à l'électrique supprimant les taxes sur les véhicules (TVS) et réduisant les frais d'énergie.

Dossier certifié par un expert-comptable avec une attestation sans réserve.

Fort potentiel de diversification commerciale.

Points faibles

Besoin en Fonds de Roulement (BFR) : les délais de paiement clients sont de 45 jours en moyenne.

Dépendance fournisseur : paiement des fournisseurs sous 18 jours, créant un déséquilibre temporaire avec l'encaissement des clients.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **300 k€**

Compléments, spécificités

Bilan 2025 à venir d'ici 15 jours (au 17/02/2026).

L'exercice de référence porte sur une durée exceptionnelle de 17 mois (du 15/05/2023 au 30/09/2024).

La société dégage une rentabilité immédiate avec un Excédent Brut d'Exploitation (EBE) de 45 k€ et un bénéfice net de 35 k€.

La structure financière est saine avec des capitaux propres s'élevant à 38 k€ et une absence totale de dette bancaire à long terme.

La seule dette financière enregistrée est un compte courant d'associé de 1 288 €.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Idéal pour un professionnel de la vente souhaitant s'installer avec une base de revenus sécurisée ou pour une structure existante en quête de croissance externe rentable en région Auvergne-Rhône-Alpes.

Typologies de repreneurs ciblés :

- L'Entrepreneur Individuel : Personne physique cherchant une "clé en main" rentable dès le premier jour, sans passif bancaire à restructurer.

- L'Agence en Croissance Externe : Structure existante souhaitant acquérir un portefeuille clients établi avec un chiffre d'affaires annuel moyen de plus de 210 000 € (base 12 mois).

Le candidat idéal pour la reprise de cette activité d'agent commercial doit présenter un profil alliant expertise métier et agilité de gestion.

1. Compétences et Expérience :

Expert de la vente B2B : Professionnel aguerri du développement commercial ou cadre de direction commerciale souhaitant s'installer à son compte.

Capacité de négociation : Aptitude à gérer des cycles de vente complexes et à maintenir des marges brutes de production élevées (actuellement à 68,45 %).

Réseautage local : Une connaissance du tissu économique de la région Auvergne-Rhône-Alpes et particulièrement du secteur de Vienne (38), est un atout majeur.

OU.

La volonté de s'y développer durablement.

2. Capacité Financière :

Apport personnel : Le repreneur doit être en mesure de valoriser une structure saine disposant de 37 969 € de capitaux propres.

Gestionnaire rigoureux : Profil capable d'optimiser le Besoin en Fonds de Roulement (BFR), notamment en travaillant sur les délais d'encaissement clients (actuellement de 56 jours).

3. Vision Stratégique et Valeurs :

Adhésion au modèle "Asset-Light" : Entrepreneur privilégiant la flexibilité des charges (recours aux locations de courte durée et prestations externes) plutôt que l'immobilisation de capital.

Sensibilité environnementale : Le repreneur doit s'inscrire dans la continuité de la transition énergétique déjà opérée par la société vers la mobilité 100 % électrique.