

Description générale

### Fiche d'identité de la société

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

### Résumé général de l'activité

La société accompagne les entreprises dans la renégociation des contrats d'énergies en :

- Réalisant la stratégie d'achat avec les clients,
- Lançant un AO auprès de différents fournisseurs,
- Analysant les offres,
- Réalisant le suivi contractuel.

Ces missions sont récurrentes, en moyenne tous les 2 ans.

La société s'adresse à toute entreprise consommant plus de 50MWh/an (équivalent à 10 logements), à savoir aux restaurateur/hôtellerie, entreprise tertiaire, industrie, hôpitaux, ...

Elle est indépendante de tout groupe franchisé.

### En plus

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

### 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	2023	2024	2025	2026
CA	200	400	400	400
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation	100	200	200	200
Résultat net	95	150	150	150
Nb. de personnes	1	1	1	1

### Autres chiffres

Fonds propres : 260 k€

Trésorerie nette : 100 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La part d'implication des courtiers dans la renégociation des contrats d'énergie en France est estimée entre 20 et 30 %, contre environ 80 % en Italie ou au Royaume-Uni. Ce métier est en développement.

### Concurrence

Existante.

## Points forts / faibles

### Points forts

Portefeuille clients significatif et déjà bien établi depuis plusieurs années.

Références importantes du restaurant au CAC40.

Nombre de fournisseurs en direct important.

## Points faibles

Le dirigeant est seul dans la structure. Il faut une passation et le repreneur devra savoir tous gérer.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

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

### Compléments, spécificités

Les 2 derniers exercices couvrent toutes les charges de l'entreprise + le salaire d'un dirigeant.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Personne ayant la fibre commerciale. Il faut aller sur le terrain et rencontrer les prospects/clients.

L'idéal est d'avoir une petite équipe de commerciaux.

Le métier de conseil en achat d'énergie peut s'apprendre.