

<h2>Description générale</h2>
-------------------------------

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SARL

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

**Localisation du siège :** Pas de Calais, Nord-Pas-de-Calais, France

### Résumé général de l'activité

Prestations de tri, préparation et affranchissement de courriers et plis de marketing direct et de gestion pour le compte de clients étrangers.

Préparation et gestion de la distribution de colis en France et à l'étranger.

Gestion des retours (colis et courrier) pour des clients étrangers.

Opérations de logistique douanière import (contrôles douaniers, mise en IST, cross-dock, etc.).

Opérations de préparation de commandes pour des campagnes ponctuelles.

### En plus

La société travaille à l'export

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Autre

**Compléments :** Départ à la retraite du responsable développement (associé) et de l'actionnaire principal.

## Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		2 200	2 100	
Marge brute		500	450	
EBE		150	150	
Résultat exploitation		150	150	
Résultat net		100	150	
Nb. de personnes		5	4	

## Autres chiffres

Fonds propres : 340 k€

Intitule\_dettes : 25 k€

Trésorerie nette : 180 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Société à forte connaissance des marchés étrangers dans le domaine du courrier et de la logistique colis et e-commerce. Soutien aux clients étrangers pour leur communication et leur distribution en France, gestion de leurs retours, préparation de leur opérations. Gestion des opérations de dédouanement pour des flux import hors UE, opérations d'extraction et contrôles douaniers.

### Concurrence

Gros opérateurs logistiques, massificateurs.

## Points forts / faibles

### Points forts

Positionnement géographique.

Petite équipe flexible et réactive.

Connaissance marchés étrangers.

Rôle de conseil et force de proposition de solutions.

Réputation dans le milieu.

### **Points faibles**

Peu de communication intensive (beaucoup de bouche à oreille pour le référencement).

Arrivée au seuil critique de croissance.

Principe des "hommes-clés" dans la marche de l'entreprise.

Complément d'information
--------------------------

### **Éléments complémentaires**

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

### **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale