

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Yvelines, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Courtier en opérations de banque et en services de paiement (prêt immobilier, prêt professionnel, regroupement de crédits, crédit à la consommation), courtier en assurance, ainsi que toute activité de conseil en gestion, de consultation et de prestations pour les affaires en intermédiation.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	250	300	400	400
Marge brute	150	150	250	250
EBE	-60	-15	35	80
Résultat exploitation	-95	-55	-10	20
Résultat net	95	-45	-2	10
Nb. de personnes	4	2	2	2

Autres chiffres

Fonds propres : 100 k€

Intitule_dettes : 10 k€

Trésorerie nette : 90 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cabinet de courtage en prêts immobiliers sous enseigne nationale implanté localement depuis plus de 10 ans. Activité de services financiers reposant sur un réseau d'apporteurs d'affaires actifs et une organisation souple, permettant une bonne réactivité commerciale et une structure de charges maîtrisée. Activité de services financiers à forte valeur ajoutée, sans personnel salarié fixe ni stock.

Concurrence

Dans un contexte récent de ralentissement du marché immobilier, la concurrence locale s'est significativement réduite : Le cabinet bénéficie aujourd'hui d'un positionnement favorable sur son secteur, avec une présence concurrentielle limitée et un potentiel de développement pour un repreneur.

Points forts / faibles

Points forts

Implantation locale de plus de 10 ans avec forte notoriété.

Adossement à un réseau national de premier plan, acteur majeur du courtage en France avec continuité du contrat de franchise.

Partenariats bancaires actifs et fidèles.

Portefeuille clients fidélisé : bonne visibilité digitale, notamment via des avis clients postés en ligne, contribuant à l'acquisition de nouveaux clients gratuits.

Outils digitaux et process opérationnels en place.

Reprise clé en main avec accompagnement possible du dirigeant.

Positionnement favorable avec concurrence locale limitée.

Structure légère et flexible, sans personnel salarié fixe.

Activité à forte valeur ajoutée et potentiel d'optimisation de la rentabilité normalisée supérieure.

Points faibles

Activité dépendante du marché immobilier (contexte conjoncturel récent) : les trois derniers exercices intègrent une période de ralentissement du marché immobilier.

Structure reposant sur l'implication du dirigeant.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **180 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **65 k€ k€**

Compléments, spécificités

Le projet s'inscrit idéalement dans une logique de développement et de pérennisation de l'activité.

Agrément du réseau requis.

La rentabilité normalisée est significativement supérieure à l'EBE publié.

Les chiffres communiqués intègrent une période récente de ralentissement du marché immobilier ainsi que la rémunération du dirigeant.

Le cabinet présente une structure à forte valeur ajoutée et une capacité bénéficiaire normalisée supérieure.

Une présentation détaillée est transmise aux acquéreurs sérieux après signature d'un accord de confidentialité.

Profil de repreneur recherché

Personne morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Profil commercial ou entrepreneur, idéalement issu du secteur financier ou immobilier.

Le repreneur devra disposer d'une capacité à développer un réseau d'apporteurs et d'une appétence pour la relation client.

Formation et accompagnement possibles selon profil, sous réserve d'agrément du franchiseur. Une qualité managériale pour un développement d'équipe est nécessaire.

Capacité financière adaptée au projet requise, incluant un apport personnel et la couverture du besoin en fonds de roulement.