

FICHE DE SYNTHÈSE Cession de Fonds de Commerce dépendant de l'actif d'une entreprise individuelle

MANDAT EXCLUSIF N° 1585

❖ SECTEUR D'ACTIVITE

BATIMENT – MIROITERIE

❖ PRESENTATION DES ACTIVITES

Alpes Maritimes, Entreprise individuelle du Bâtiment spécialisée en miroiterie. Très belle entreprise en termes de compétences techniques. Bonne notoriété, très bonne réputation, reconnue pour la qualité de ses prestations, sa réactivité, sa régularité, son sérieux et son positionnement métier. Bonne rentabilité avec une petite équipe technique sans sous-traitance. Agréée par la quasi-totalité des compagnies d'assurance et plateformes de gestion de sinistres ce qui assure, chaque année, au moins 50 % du Chiffre d'Affaires. Très bel outil de travail : véhicules, matériel, outillage, locaux dans un état exceptionnel. Très fort potentiel de développement pour un repreneur à la fibre commerciale.

❖ CREATION DE L'ENTREPRISE D'ORIGINE

Entreprise créée par son dirigeant il y a plus de 17 ans

❖ IMPLANTATION GEOGRAPHIQUE

Intervient dans les Alpes Maritimes jusqu'au Var Est

❖ CLIENTELE

Professionnelle et de Particulier, ne réponds qu'aux appels entrants

❖ ELEMENTS FINANCIERS

Chiffre d'affaires de 530 K€ en constante progression
EBE retraité 2018 : 34 K€
Résultats net retraité 2018 après IS: 32 K€
CAF retraitée 2018 : 45 K€
BFR : - 5 k€
Prix de Cession Honoraires Inclus 300 k€
Apport Personnel Necessaire : 90 K€

❖ RAISONS DE LA CESSION

Le cédant est à huit ans de la retraite, il est arrivé au maximum de ses capacités de développement étant technique, sans compétence commerciale. Devant le potentiel de développement, il souhaite « passer la main » pour voir son entreprise continuer sa croissance. Il est disposé à accompagner le repreneur pour une durée à convenir à plus d'1 an (et pourquoi pas jusqu'à la retraite) suivant modalités dans une fonction de « conducteur de travaux ». Le cédant croit fort au potentiel de développement. Conscient que le fait de rester va générer une charge supplémentaire, il est prêt à contractuellement conditionner sa future rémunération à une augmentation factuelle du Chiffre d'Affaires (avec bien sûr préservation de la marge donc de la rentabilité). Cette opportunité qu'offre le cédant associée au potentiel de développement et au coût global d'acquisition rend cette entreprise très attractive.

❖ PROFIL RECHERCHE

Affaire destinée à une personne physique, très bon professionnel, alliant dynamisme et compétences commerciales. Confrère ou Groupe souhaitant s'implanter sur le secteur. Entreprise du second œuvre qui souhaite diversifier son activité (type menuiserie aluminium).

❖ PISTES DE DEVELOPPEMENT

Créer un processus commercial, développer la prospection (syndics, architectes, maître d'œuvre...), répondre aux appels d'offres... Dans un deuxième temps, possibilité de diversifier l'activité (menuiserie aluminium...) et donc proposer aux assurances un champs d'intervention métier plus large.