

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Rhône-Alpes
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Société de conseil et de formation créée en 1979 par le précédent dirigeant.

Clientèle majoritaire : Etablissements et collectivités publiques du secteur sanitaire, médicosocial, territorial et d'enseignement.
Etablissements associatifs du secteur de l'insertion et du handicap.

Domaines d'activités : Restauration collective, Hébergement et hôtellerie (service des repas, fonction linge, hygiène et bionettoyage des locaux) et logistique interne (flux internes et approvisionnements).

Missions réalisées :

Etudes et conseil (55% du CA 2024) :

- Audits d'organisation, de fonctionnement et de performance avec scénarios d'évolution et plans d'actions.
- Diagnostic technique et fonctionnel des locaux et équipements.
- Etudes de faisabilité et de scénarios (analyse prospective).
- Assistance au maître d'ouvrage pour réorganisation / externalisation / mutualisation.
- Etudes techniques (locaux et équipements).

Formation (45% du CA 2024) : Hygiène et maîtrise sanitaire, qualité, procédés, organisation du travail, management.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Eléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	250 k€

Dettes financières	25 k€
Trésorerie nette	120 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	160	190	205	
Marge brute		180	205	
EBE	5	20	20	
Rés. Exp.	-15	5	1	
Rés. Net	-15	2	1	
Salariés	2	2	2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Possibilité de céder la société ou le fonds de commerce seul (le prix indiqué est celui du fonds, donc hors disponibilités de trésorerie).
L'immobilier (bureaux) n'est pas inclus, mais pourra faire partie du projet de cession si intéressé.

Les méthodes de vente de l'entreprise sont essentiellement basées sur des sollicitations spontanées ou reconduction de missions à l'initiative du client ou de l'entreprise, suite à des préconisations.
S'ajoutent les réponses à consultation ou appels d'offres (limité) et les relations avec des partenaires (réseau professionnel).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Secteur public (plus de 80%), associatif (15%), privé (5%).
Le marché est national.

Concurrence

Peu de concurrents de structure et d'activités proches ou identiques (moins de 10 au plan national).
Quelques plates-formes de formation employant des indépendants à la mission.

Les concurrents sont souvent spécialisés en formation ou en études ou encore en conseil, avec des domaines d'intervention souvent plus restreints.

Ils font rarement à la fois des missions d'études, d'audits et de formations, ce qui est un atout pour l'entreprise.
Cette pluralité permet de diversifier les missions et donc le potentiel d'interventions.

Points forts

- Ancienneté et notoriété de l'entreprise avec gros historique clients (références de missions antérieures).
- Certification QUALIOPI valide pour les actions de formation.

- Diversité des clients et des domaines d'expertise, qui permet une large répartition de l'activité.
- Situation financière saine.
- Base documentaire complète, actualisée en permanence et directement utilisable (projets et devis, rapports d'études et d'audits, programmes de formation, supports pédagogiques, documentation technique et pédagogique).
- Site internet refait en 2023 (actualisé régulièrement).
- Logiciel de gestion client et de comptabilité performant.
- Absence de démarche commerciale active, avec récurrence d'une partie de la clientèle et sollicitations directes de clients pour expression de leur besoin.
- Appartenance à un réseau de consultants professionnels depuis 2014.
- Réel potentiel de développement.

Points faibles

Entreprise de savoir-faire, qui demande une expérience et des connaissances en rapport.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	100 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	80 k€
Complément	Pour une personne morale, la reprise est un levier de croissance et de développement d'activité.