

Réseau national de franchises (services techniques) à forte récurrence

Annonce V88056 mise à jour le 12/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Réseau national de Franchises : les franchisés réalisent des services techniques B2B à forte composante réglementaire.

Le modèle repose sur une organisation centralisée assurant la structuration du réseau de franchise, la communication, l'accompagnement des franchisés et le déploiement opérationnel sur l'ensemble du territoire.

L'activité de la tête de réseau bénéficie de revenus récurrents sécurisés (royalties assurés sur plusieurs années par contrat de franchise), de faibles charges et d'une demande importante de candidatures.

Le réseau de franchise dispose d'un fort potentiel de développement, tant par l'augmentation du nombre de franchisés que par la densification territoriale.

La taille du réseau de franchise actuelle (+50 agences) permet d'envisager un déploiement significatif à l'échelle nationale (à + de 100 agences).

Les leviers de croissance identifiés portent notamment sur l'accélération du recrutement de nouveaux membres, le renforcement de l'animation du réseau et le développement de partenariats structurants.

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2026
Fonds propres	177 k€
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			325	445
Marge brute				
EBE			230	360
Rés. Exp.			220	360
Rés. Net			200	330
Salariés			1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Les éléments financiers présentés intègrent une rémunération de la présidence significative :
120k€ en n-1
180k€ en n
(l'EBE tient compte de cela)

La capacité bénéficiaire réelle de la structure est donc sensiblement supérieure au résultat net affiché.

L'activité repose sur une structure de coûts très légère, permettant une forte génération de cash.

La croissance attendue du chiffre d'affaires repose exclusivement sur l'augmentation des franchisés et des royalties, sans hausse équivalente des charges fixes, ce qui se traduit par un effet de levier immédiat sur la rentabilité à chaque exercice.

Ouverture à des propositions argumentées émanant de repreneurs disposant des capacités financières (+200k€ d'apport) et opérationnelles pour accompagner un changement d'échelle du réseau.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Réseau National de Franchise positionné sur un marché de services B2B réglementés à forte récurrence.

Le réseau de franchise se distingue par une approche qualitative et sécurisée, intégrant conformité réglementaire, accompagnement opérationnel des adhérents et homogénéité des pratiques à l'échelle nationale.

Positionnement orienté valeur ajoutée plutôt que volume, avec une forte fidélisation de la clientèle professionnelle.

Concurrence

Marché fragmenté, composé majoritairement d'acteurs indépendants locaux et de quelques réseaux nationaux.

Le niveau de structuration, d'accompagnement et de sécurisation juridique varie fortement selon les acteurs, créant un différentiel concurrentiel significatif pour les réseaux organisés.

Les barrières à l'entrée reposent principalement sur la maîtrise réglementaire, la crédibilité de la marque, son ancienneté et la capacité à animer et développer un réseau à l'échelle nationale.

Points forts

- Modèle économique éprouvé reposant sur des revenus récurrents et une forte génération de cash.
- Structure de coûts très légère au niveau de la tête de réseau.
- Effet de levier immédiat sur la rentabilité en cas de croissance du chiffre d'affaires.
- Réseau structuré à l'échelle nationale à développer.
- Marché réglementé créant des barrières à l'entrée.
- Potentiel de développement significatif par densification territoriale et augmentation du nombre d'adhérents.
- Activité peu capitalistique, compatible avec une stratégie de croissance rapide ou d'adossement.
- Organisation permettant une reprise sans dépendance opérationnelle forte.

Points faibles

Développement du réseau aujourd'hui volontairement maîtrisé, laissant un potentiel de croissance important à activer par un repreneur disposant de ressources dédiées au recrutement et à l'animation.

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
Complément	Cession motivée par une réorganisation stratégique et patrimoniale de l'actionnaire. Volonté de transmettre un actif structuré à un repreneur disposant des ressources nécessaires pour accélérer le développement du réseau et changer d'échelle.
Prix de cession	875 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	200 k€
Complément	Repreneur disposant d'une expérience avérée dans le développement de réseaux, les services B2B ou les modèles de type franchise. Capacité financière et organisationnelle nécessaire pour accélérer le recrutement, structurer l'animation du réseau et accompagner un changement d'échelle à moyen terme. Intérêt pour un modèle à forte génération de cash, peu capitalistique et présentant un potentiel de croissance significatif.