

Conseil et gestion

Annonce V92986 mise à jour le 09/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Guadeloupe

Résumé général de l'activité

Fonds de commerce / clientèle d'un cabinet indépendant de conseil, gestion sociale (paie) et assistance administrative, idéalement implanté en Guadeloupe.

La structure bénéficie d'une excellente réputation locale et d'un ancrage solide auprès du tissu économique guadeloupéen.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	75 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	100	150	150	150
Marge brute				
EBE	50	30	35	
Rés. Exp.	5	10	10	
Rés. Net	5	15	10	
Salariés	7	7	4	

Indications concernant les éléments chiffrés

Transition assurée : Le dirigeant actuel propose un accompagnement personnalisé lors de la passation pour présenter officiellement les 50 clients et assurer la stabilité de l'équipe.

Chiffre d'affaires & Bilans : Communiqués après premier échange téléphonique et signature d'un engagement de confidentialité (NDA).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le cabinet bénéficie d'un positionnement de proximité fort au cœur du tissu économique guadeloupéen.

Spécialisé dans l'accompagnement des TPE, PME et artisans locaux, le cabinet propose une offre de services intégrée combinant le conseil en gestion, l'assistance administrative et l'externalisation de la paie.

L'activité repose sur un modèle de facturation récurrent et sécurisé avec un portefeuille stable de 50 clients actifs, fidélisés par une expertise sur mesure et une excellente réactivité face aux enjeux économiques de l'île.

Concurrence

Le marché local comprend des cabinets d'expertise comptable traditionnels (principalement concentrés sur la zone de Jarry) et des structures de conseil indépendantes.

Le cabinet se distingue de cette concurrence par une structure agile à taille humaine (3 salariées qualifiées) offrant un suivi ultra-personnalisé et une externalisation complète de la gestion sociale et de la paie souvent délaissée par les grands cabinets.

Cette agilité permet de maintenir des coûts opérationnels bas, une rentabilité constante (EBE solide) et une barrière à l'entrée forte grâce à un ancrage relationnel historique avec les dirigeants locaux.

Points forts

Récurrence et stabilité du Chiffre d'Affaires : Portefeuille fidèle de 50 clients actifs (TPE/PME locales) assurant une forte révisibilité des revenus grâce à des contrats de prestations réguliers (conseil, gestion administrative et sociale).

Équipe qualifiée et autonome : Présence de 3 salariées maîtrisant parfaitement la gestion opérationnelle quotidienne des dossiers et des paies, garantissant la continuité d'activité et limitant la dépendance directe du cabinet à son seul dirigeant.

Structure financière saine : Maîtrise rigoureuse des charges de structure permettant de dégager un Excédent Brut d'Exploitation (EBE) constant et positif sur les derniers exercices.

Forte barrière à l'entrée : Excellente réputation locale et ancrage historique au cœur du tissu économique guadeloupéen, sur un marché à forte demande (externalisation de la paie).

Activité clé en main : Outils de travail opérationnels, processus de paie et de gestion sociale externalisée en place.

Points faibles

Taille humaine de la structure : Sensibilité inhérente aux petites entreprises de services lors des périodes de pics d'activité ou d'absences, toutefois largement compensée par la polyvalence de l'équipe en place.

Concentration géographique régionale : Activité centrée sur le marché de la Guadeloupe, la rendant dépendante de la conjoncture économique de l'île.

Absence de démarche marketing active : Le développement commercial repose historiquement sur le bouche-à-oreille et les recommandations, ce qui représente par ailleurs un fort levier de croissance inexploité pour l'avenir.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Le dirigeant souhaite céder le cabinet afin de se consacrer pleinement à un nouveau projet entrepreneurial dans un autre secteur d'activité. La cession est motivée exclusivement par ce choix de réorientation professionnelle. L'entreprise cédée est saine, rentable et dispose d'une équipe stable capable d'assurer la transition avec le repreneur de manière optimale.
Prix de cession	75 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	Profil repreneur ciblé : Cabinet d'expertise comptable ou de gestion de paie souhaitant s'implanter ou se développer sur la zone, ou cadre supérieur de la gestion d'entreprise cherchant une structure immédiatement rentable et structurée. Le profil recherché correspond en priorité à un professionnel du conseil, de la gestion d'entreprise ou des ressources humaines/paie (personne physique), ou à un cabinet de conseil ou d'expertise comptable en croissance externe (personne morale). Le repreneur devra posséder de solides compétences managériales pour encadrer l'équipe de 3 salariées en place, ainsi qu'un excellent sens relationnel pour maintenir la confiance des 50 clients du portefeuille. Une connaissance du tissu économique local (Guadeloupe) est un atout important pour assurer la continuité opérationnelle du cabinet de manière sereine.