

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Hérault, Languedoc-Roussillon, France

Résumé général de l'activité

Cette entreprise bénéficie d'une antériorité de plus de 20 ans sur le secteur de Montpellier et de sa région.

Véritable référence locale, elle s'est spécialisée dans la vente et la prestation de services dédiés à l'équipement des copropriétés, notamment à travers la conception et l'installation de signalétique, de gravure et de panneautage.

L'activité repose sur un modèle économique extrêmement robuste grâce à la gestion de 817 contrats actifs de maintenance pour les boîtes aux lettres, assurant un flux de revenus régulier et une visibilité long terme.

La société opère avec une autonomie totale grâce à la propriété de son parc de machines d'usinage et à l'utilisation d'un logiciel métier propriétaire qui automatise l'ensemble du cycle de vente, de la commande à l'historique client.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	450	350	400	
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation	50	45	40	
Résultat net				
Nb. de personnes			4	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise occupe une place de spécialiste incontournable sur l'axe Nîmes-Montpellier-Béziers, couvrant aussi bien le littoral que l'arrière-pays. Elle se distingue par un ADN fondé sur la précision technique et une réactivité exemplaire, ce qui lui permet de servir une clientèle captive et prestigieuse composée de syndicats nationaux et locaux ainsi que de bailleurs sociaux. Sa capacité à proposer des solutions sur mesure pour l'habitat collectif en fait un partenaire stratégique pour les gestionnaires de biens.

Concurrence

Le marché présente de fortes barrières à l'entrée en raison de la complexité technique des prestations et du besoin de proximité géographique pour les installations. La société dispose d'un savoir-faire unique et d'une antériorité qui rendent la concurrence directe difficile sur son segment spécifique. La fidélité de sa clientèle, dont la majorité est présente depuis la création, constitue un rempart solide contre les nouveaux entrants.

Points forts / faibles

Points forts

Le principal atout réside dans l'exceptionnelle récurrence du chiffre d'affaires, porté par plus de 100 clients récurrents et un portefeuille de plus de 200 clients référencés.

La structure est saine, rentable et dispose d'outils de production modernes et d'un logiciel interne optimisant la rentabilité opérationnelle.

De plus, le potentiel de croissance est très important puisque l'activité actuelle est réalisée sans aucun développement commercial actif ni communication digitale.

Le savoir-faire est parfaitement documenté et facilement transmissible à un nouveau dirigeant.

Points faibles

L'entreprise n'a actuellement aucune présence sur le web, ni site marchand ni réseaux sociaux, ce qui limite sa visibilité auprès de nouveaux segments de clientèle.

Le développement repose quasi exclusivement sur le bouche-à-oreille et la fidélisation historique, sans démarche de prospection structurée.

Enfin, l'équipe est resserrée autour de 5 équivalents temps plein, ce qui nécessite une implication managériale directe du repreneur au départ.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **333 k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cette opportunité est idéale pour un cadre en reconversion ou un entrepreneur souhaitant acquérir une structure établie avec des bases solides et un risque client très faible.

Elle peut également convenir à une entreprise du secteur du bâtiment ou des services immobiliers cherchant à se diversifier ou à s'implanter en Occitanie par croissance externe.

Un profil ayant des compétences en développement commercial ou en marketing digital pourra très rapidement démultiplier le chiffre d'affaires.

L'associé unique propose un accompagnement sur mesure de 3 à 6 mois, voire plus, pour garantir une transition fluide et la pérennité des relations clients.