

Leader dans la location longue durée de véhicules neufs pour les entreprises

Annonce V57778 mise à jour le 13/07/2021

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

La société est le premier acteur indépendant en Afrique de l'Ouest de location longue durée (LDD) de véhicules neufs pour les entreprises.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2020
Fonds propres	16 k€
Dettes financières	4 200 k€

En k€/année	2018	2019	2020	2021
CA	1600	2800	4 000	8 000
Marge brute			1 100	
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net			50	
Salariés			40	

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffre d'affaires consolidé = 4 m€ en 2020 (+ 25% CAGR depuis 2016).

Marge EBITDA = 50% avec une importante marge de progression.

À titre de comparaison, les principaux acteurs du secteur en Europe de l'Ouest (marché très concurrentiel où les prix sont tirés vers le bas) réalisent entre 50 et 70% de marge d'EBITDA.

Dette bancaire = 4,2 m€ contractée à 100% pour l'achat de véhicules neufs en leasing qui sont ensuite reloués (avec une marge) aux clients de l'entreprise.

Le business model repose sur la vente d'un contrat de location longue durée (LDD) avec des services complémentaires : maintenance, assurance, assistance, pneumatique, véhicule de remplacement, ...

1. Un client exprime un besoin pour une flotte de véhicules (marque présente ou représentée dans le pays, achetée auprès des concessionnaires). L'entreprise les achète en finançant 100% de la valeur d'achat auprès d'une banque via le plus souvent un crédit-bail.
2. L'entreprise encaisse les loyers (=ce qu'il doit à la banque + coûts des services + marges associées) chaque mois.
3. L'entreprise facture ensuite en option des services ponctuels (véhicules additionnels en courte durée, gestion du carburant, chauffeurs, ...).
4. Au bout de 36 mois le véhicule est remboursé et la voiture est :
 - a. Soit mise en vente sur le marché de l'occasion,
 - b. Soit gardée et sert aux contrats de courte durée ou véhicule de rechange.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

1er acteur indépendant en Afrique de l'Ouest de location.

Concurrence

1er acteur indépendant face à des concurrents qui sont des multinationales (Loxea – Groupe CFAO) ou des concessionnaires incapables d'offrir des services « sur mesure ».

Points forts

- Un Management expérimenté dont un CEO ayant plus de 15 ans d'expérience en Afrique dans l'industrie du leasing opérationnel.
- 80% du portefeuille clients est constitué de contrats cadres avec des multinationales (ALSTOM, SPIE, TOTAL, ...).
- Une flotte de véhicules en constante augmentation : 500 à fin 2020 vs 180 en 2016.
- Une présence dans 3 pays = réduction des risques et augmentation du potentiel de croissance.
- Des processus digitalisés avec une utilisation de logiciels permettant un suivi analytique en temps réel des 3 filiales.
- Un business model résilient (contrats sécurisés sur 3 à 5 ans, suivi à distance des véhicules) et qui a démontré sa solidité durant la période de pandémie (croissance continue).

Infos sur la cession

Les actionnaires fondateurs souhaitent lever sous forme de dette ou d'equity (au niveau de leur holding en France ou au niveau de la holding opérationnelle à Maurice).

1. EUR 2,5M pour Financer l'achat de véhicules supplémentaires avec pour objectif d'atteindre une flotte de 2,000 véhicules (x4 vs aujourd'hui) à horizon 4 ans.

- CA 2024 est = + EUR 18,5M.

- EBITDA 2024 est = EUR 12,5M (67,5%).

2. EUR 4-5M pour sortir totalement ou partiellement un actionnaire (investisseur financier) entré en 2014 et qui a investi EUR 1,7M sous forme d'OC et EUR 1,3M en equity.

Profil recherché

Fonds d'investissement