

Service et conseil en efficacité énergétique

Annonce V59865 mise à jour le 30/09/2021

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|--------------------------|----------------|
| Forme juridique | SARL |
| Ancienneté de la société | Plus de 10 ans |
| Localisation du siège | France |
| Région | Confidentielle |

Résumé général de l'activité

Service et conseil en efficacité énergétique et en solutions d'énergie renouvelable.

Économie d'énergie.

Audits et conseils.

Électricité : maintenance.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

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

Éléments chiffrés

| | |
|--------------------|--------|
| Année de référence | 2020 |
| Fonds propres | 465 k€ |
| Dettes financières | 325 k€ |
| Trésorerie nette | 590 k€ |

| En k€/année | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------|------|------|------|------|
| CA | | 715 | 880 | |

| En k€/année | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------|------|------|------|------|
| Marge brute | | 715 | 880 | |
| EBE | | 300 | 250 | |
| Rés. Exp. | | 280 | 200 | |
| Rés. Net | | 215 | 165 | |
| Salariés | 7 | 8 | 14 | |

Indications concernant les éléments chiffrés

Cette entreprise convient a un groupe ou personne physique accompagné d'un fonds pour permettre un développement rapide.

La création de 60 agences sur le territoire permettra d'obtenir une marge brute de plusieurs millions d'euros, sans infrastructures et investissements trop lourds.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement de niche.

Les seuls à maîtriser les données aussi rapidement sur ce marché à taille équivalente.

Les seuls à réaliser des offres sur-mesure à ses clients.

Un taux de transformation très satisfaisant.

Du CA récurrent qui est reconduit à hauteur de 97%.

Clients d'industrie d'une certaine taille et de collectivités.

Concurrence

Grands groupes qui n'ont pas le savoir-faire de l'entreprise.

Points forts

Entreprise très structurée.

Les équipes sont autonomes.

Pas d'incident de paiement.

Comptabilité tenue avec rigueur.

Suivi clients également.

Entreprise à faible risque.

Forte rentabilité.

Un savoir reconnu.

Un faible coût de structure.

Un développement exponentiel.

Un pourcentage de CA récurrent.

Une trésorerie excédentaire.

Une entreprise saine tenue avec une grande rigueur et prête à être développée.

Points faibles

La vitesse de développement peut être améliorée.

Aucune communication.

Le développement se réalise sur recommandations.

Infos sur la cession

Raison personnelle et développement d'un nouveau projet.

Profil recherché

Personne physique ou morale ou fonds d'investissement

Gestionnaire / développeur commercial.

Un groupe pour diversification et croissance externe sera une bonne stratégie.

Complément

Manager.

Un fonds d'investissement va comprendre l'enjeu et le potentiel de cette structure.