

## Atelier de fabrication et de pose de volets roulants aluminium sur mesure

Annonce V64131 mise à jour le 23/09/2022

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Alpes Maritimes

#### Résumé général de l'activité

Fabrication de volets roulants sur mesure + négoce (achat/revente) d'autres produits connexes.

Gamme diversifiée de fermetures (amélioration de l'habitat) adaptée aux tendances et besoins du marché local (volets de fenêtres, portes de garages, rideaux de magasins, stores toiles, pergolas, menuiseries alu & PVC, garde-corps, portails, moustiquaires, systèmes de sécurité, dépannage moteurs, ...).

La société intervient également sur la rénovation de stores (changement de moteurs, ...).

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2019	2020	2021	2022
CA			800	
Marge brute				
EBE			85	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			7	

#### Indications concernant les éléments chiffrés

Les bureaux et l'atelier représentent au total 990 m<sup>2</sup> environ, exploitables. Le parc de machines est parfaitement entretenu.

Plusieurs axes de développement ont été identifiés (intensification du démarchage commercial, accroissement de la visibilité de l'entreprise, vente de produits connexes, etc).

Accompagnement pour le repreneur (à définir).

Possibilité de vente en parts sociales sur la base d'une valeur de fonds de commerce établie à 250 k€.

Disposer de 200 k€ d'apport en cas de cession du FDC.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Usinage, test et vente à une clientèle diversifiée composée principalement de professionnels (80%), constructeurs (storistes, menuisiers, métalliers, charpentiers, serruriers, maçons, tous corps d'état, etc) et d'architectes d'intérieur.

Le rayon d'activité de l'entreprise couvre principalement une zone allant de Menton à Toulon (incluant Monaco). Accès autoroutier rapide.

Il n'y pas de client dont la perte mettrait en danger l'équilibre financier de la structure.

La commercialisation se fait en interne (show-room), sans publicité, par le bouche à oreilles essentiellement (pas de politique commerciale agressive ou volontariste).

Présence réseaux sociaux : Facebook.

Vente en ligne + Amazon.

### Concurrence

Il existe un concurrent historique de l'entreprise.

Les autres concurrents sont des groupes nationaux et quelques acteurs locaux disséminés dans la région.

La concurrence est forte mais la société bénéficie d'une image de qualité et de pérennité rassurante.

Directement liée au secteur du bâtiment, l'activité est soutenue et l'a été même pendant la période Covid.

Les mesures fiscales (TVA réduites 5.5% et 10%) permettent également d'adresser les particuliers.

### Points forts

Entreprise pérenne.

Notoriété établie.

Savoir-faire reconnu (expérience sur les pannes, ...).

Récurrence des contrats.

Équipe complète et qualifiée.

Produits de qualité.

Suivi.

Service engagement (valeur ajoutée).

Clientèle majoritairement professionnelle.

Traçabilité.

Sites Internet.

Gamme de produits diversifiée.

### Points faibles

Il reste encore à dynamiser la politique commerciale (technico-commercial, publicité).

## Infos sur la cession

Changement de région.

Profil recherché

Personne physique ou morale

Complément

Pour croissance externe ou reconversion avec accompagnement.