

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

Localisation du siège : Loire Atlantique, Pays-de-la-Loire, France

Résumé général de l'activité

Société multi-activités implantée à Nantes.

Elle exerce les activités suivantes (conformément au KBIS) :

- Service de conciergerie premium et gestion locative pour propriétaires.
- Sous-location professionnelle en hébergement hôtelier et courte durée.
- Conseil en finance, investissement, conciergerie et immobilier.
- Promotion immobilière et accompagnement de projets.
- Commerce international : import/export de matières premières.
- Commerce de véhicules d'occasion et d'appareils électroniques.
- Inter médiation commerciale.
- Interprétariat et traduction dans le domaine du commerce international.

La société offre un fort potentiel de développement sur plusieurs secteurs complémentaires.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

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

Compléments : Le dirigeant souhaite se réorienter vers un nouveau projet professionnel ne permettant plus de consacrer le temps nécessaire au développement de la société.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			50	80
Marge brute			30	50
EBE			20	35
Résultat exploitation			15	28
Résultat net			12	25
Nb. de personnes			1	

Autres chiffres

Fonds propres : 1 k€

Trésorerie nette : 1 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'exercice 2025 constitue la première année d'exploitation consolidée du modèle actuel. Les prévisionnels 2026 sont basés sur : - la montée en puissance de l'activité de conciergerie et de gestion locative, - l'ajout progressif de biens en sous-location professionnelle (objectif : 5 biens), - le développement des activités complémentaires (conseil, import/export, prestations aux entreprises), - une structure légère permettant une forte rentabilité. Les chiffres prévisionnels sont prudents et cohérents avec le business plan, la capacité opérationnelle actuelle et le potentiel du marché nantais. Le dossier complet (business plan, prévisionnel financier et pièces justificatives) peut être transmis à tout acquéreur sérieux.

Concurrence

Le marché nantais compte plusieurs acteurs généralistes de la conciergerie et de la gestion locative courte durée, mais la majorité proposent des prestations standardisées avec peu de personnalisation. La concurrence se concentre essentiellement sur des volumes élevés au détriment de la qualité de service. L'entreprise se distingue par un positionnement premium, une relation propriétaire privilégiée, une flexibilité opérationnelle mais surtout une offre multi-activités (sous-location professionnelle, conseil, import/export, gestion d'investisseurs, commerce et vente, immobilier, ...) que peu d'acteurs locaux sont en mesure de proposer. Cette différenciation réduit l'exposition à la concurrence directe et renforce l'attractivité de la société auprès d'investisseurs recherchant une alternative qualitative aux grands réseaux.

Points forts / faibles

Points forts

Positionnement premium offrant une qualité de service supérieure sur un marché en forte demande à Nantes et son agglomération.

Modèle économique multi-activités incluant conciergerie, sous-location professionnelle, promotion immobilière, commerce de biens, vente d'appareils électroniques, import/export de matières premières, conseils et accompagnement d'investisseurs.

Activités complémentaires à forte valeur ajoutée : intermédiation commerciale, interprétariat linguistique, et assistance aux entreprises, permettant d'élargir la clientèle et de multiplier les sources de revenus.

Potentiel de croissance très important, notamment via l'ajout de biens en gestion ou sous-location, l'expansion des activités commerciales et l'exploitation des partenariats professionnels.

Structure légère et flexible, permettant de maintenir des marges élevées et une rentabilité solide tout en restant simple à transmettre.

Process opérationnels simples et duplicables, idéals pour un repreneur souhaitant accélérer ou industrialiser le modèle.

Marché local extrêmement porteur, notamment pour la location courte durée premium et les services aux propriétaires/investisseurs.

Identité de marque professionnelle déjà établie (site internet, image de marque premium, supports commerciaux prêts à l'emploi).

Business plan, prévisionnel financier et dossier investisseur complets disponibles pour faciliter la reprise et renforcer la crédibilité du projet.

L'entreprise dispose d'un modèle opérationnel clair, d'un fort potentiel de croissance et d'activités complémentaires prêtes à être exploitées par un repreneur disponible.

Points faibles

L'entreprise est encore en phase de structuration, ce qui laisse une large marge de progression pour un repreneur souhaitant accélérer son développement.

Le chiffre d'affaires actuel reste limité, faute de temps disponible pour exploiter pleinement les différentes activités ; un repreneur dédié pourra rapidement augmenter les volumes.

Le développement commercial n'a pas encore été intensifié, offrant un levier immédiat pour renforcer la présence locale et signer davantage de contrats récurrents.

Les activités connexes (import/export, promotion immobilière, intermédiation, conseil) sont sous-exploitées et représentent des relais de croissance accessibles mais encore non déployés.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **30 k€ k€**

Compléments, spécificités

L'exercice 2025 constitue la première année d'exploitation consolidée du modèle actuel.

Les prévisionnels 2026 sont basés sur :

- la montée en puissance de l'activité de conciergerie et de gestion locative,
- l'ajout progressif de biens en sous-location professionnelle (objectif : 5 biens),
- le développement des activités complémentaires (conseil, import/export, prestations aux entreprises),
- une structure légère permettant une forte rentabilité.

Les chiffres prévisionnels sont prudents et cohérents avec le business plan, la capacité opérationnelle actuelle et le potentiel du marché nantais.

Le dossier complet (business plan, prévisionnel financier et pièces justificatives) peut être transmis à tout acquéreur sérieux.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Repreneur motivé par le développement d'une activité polyvalente dans l'immobilier, les services premium et le commerce.

Profil disposant d'un minimum d'organisation, d'un sens relationnel et d'une appétence pour la gestion locative ou le développement commercial.

Convient à un entrepreneur individuel, une société déjà positionnée sur les services ou un investisseur souhaitant accéder à une activité à fort potentiel.

Accompagnement possible lors de la reprise.