

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Rhône, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

Activité d'événementiel très rentable et immédiatement exploitable.

Chaque année, le dirigeant y consacrait environ 1 mois, avec, sur les 3 derniers exercices :
29 k€ de CA en 4 dates.
42 k€ de CA en 8 dates.
31 k€ de CA en 3 dates.

Moyenne : 35 k€ pour 5 jours de prestation
(+ préparation et commercial ? 1 mois par an).

Il est libre au repreneur de développer l'activité sur une période plus longue, ... voire sur toute l'année.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant
Compléments : Après plus de 20 ans d'expérience, le cédant se lance un nouveau défi et n'a plus le temps de développer cette activité.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	30	40	30	
Marge brute				
EBE	20	30	20	
Résultat exploitation	20	30	20	
Résultat net	20	30	20	
Nb. de personnes	1	1	1	

Autres chiffres

Fonds propres : 35 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Taux de conversion ? 50%.
- Forte rentabilité.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **34 k€**

Compléments, spécificités

Étant en SARL, le dirigeant dispose de l'historique complet des achats et des ventes.

Le lot comprend 25 k€ de matériel professionnel en très bon état, optimisé au fil des ans, souvent original et différenciant : animations, ateliers, décoration, déguisements, sonorisation, traiteur, vestiaire, manutention... de quoi proposer à chaque fois une solution « clé en main » choisie par le client.

Le lot inclut également 9 k€ de biens immatériels : contrats, fichiers, matériel photo et vidéo, accompagnement.

La valeur de l'activité réside dans :

- La méthode de vente mise en place par le dirigeant pour maximiser le taux de conversion (? 50 %).
- L'organisation quotidienne permettant de se simplifier la gestion.
- L'utilisation judicieuse du matériel afin de créer des moments mémorables.

Le dirigeant accompagne le repreneur dans toutes les phases de la reprise :

- Création de la structure juridique, rédaction des statuts, choix du comptable.
- Transmission des méthodes de vente, du carnet d'adresses, des outils de communication et des visuels professionnels.
- Mise à disposition des contrats clients et prestataires, ainsi que des fichiers de salles et fournisseurs.
- Organisation le jour J : temporalité, coordination, relation client.
- Réalisation de chaque activité afin d'en décupler l'impact et d'optimiser l'énergie mobilisée.
- Possibilité de travailler en solo ou de former une équipe, selon les préférences du repreneur.
- Présence possible du dirigeant lors des premières prestations, si souhaité.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

La société convient pour une reconversion ou une personne souhaitant diversifier ses revenus.

Qualités requises : Aisance relationnelle, organisation, énergie le jour J.