

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : EURL

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

Localisation du siège : Hauts de Seine, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

La société accompagne les entreprises dans la renégociation des contrats d'énergies en :

- Réalisant la stratégie d'achat avec les clients,
- Lançant un AO auprès de différents fournisseurs,
- Analysant les offres,
- Réalisant le suivi contractuel.

Ces missions sont récurrentes, en moyenne tous les 2 ans.

La société s'adresse à toute entreprise consommant plus de 50MWh/an (équivalent à 10 logements), à savoir aux restaurateur/hôtellerie, entreprise tertiaire, industrie, hôpitaux, ...

Elle est indépendante de tout groupe franchisé.

En plus

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

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

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	200	400	400	400
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation	100	200	200	200
Résultat net	95	150	150	150
Nb. de personnes	1	1	1	1

Autres chiffres

Fonds propres : 260 k€

Trésorerie nette : 100 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La part d'implication des courtiers dans la renégociation des contrats d'énergie en France est estimée entre 20 et 30 %, contre environ 80 % en Italie ou au Royaume-Uni. Ce métier est en développement.

Concurrence

Existante.

Points forts / faibles

Points forts

Portefeuille clients significatif et déjà bien établi depuis plusieurs années.

Références importantes du restaurant au CAC40.

Nombre de fournisseurs en direct important.

Points faibles

Le dirigeant est seul dans la structure. Il faut une passation et le repreneur devra savoir tous gérer.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Compléments, spécificités

Les 2 derniers exercices couvrent toutes les charges de l'entreprise + le salaire d'un dirigeant.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Personne ayant la fibre commerciale. Il faut aller sur le terrain et rencontrer les prospects/clients.

L'idéal est d'avoir une petite équipe de commerciaux.

Le métier de conseil en achat d'énergie peut s'apprendre.