

Cabinet de recouvrement de créances

Annonce V91219 mise à jour le 25/06/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

Un cabinet de recouvrement de créances en activité depuis 20 ans.

Portefeuille de plus de 900 clients ayant signé un contrat avec le cabinet.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			45	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net			25	
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Concernant le logiciel de gestion de cabinet, celui-ci a une valeur d'achat de 20 000 € avec ses différentes évolutions et mises à jour en 20 années.

Il s'agit d'un logiciel spécifique aux cabinets de recouvrement, édité et suivi par une entreprise spécialisée dans la conception des logiciels pour cabinets de recouvrement. Le logiciel est évolutif suivant vos souhaits, et les mises à jour assurées par le concepteur.

Opportunité de reprise de 100 % des parts d'une société en pleine activité, avec un bilan exercice 2025 plus que positif, la société est saine et en ordre à tous points de vue, situation à jour certifiée par expert-comptable.

Formation et assistance assurées durant trois mois par le cédant qui vous offre le bénéfice de 35 années d'expérience dans le recouvrement de créances, ainsi que dans la création de cinq cabinets de recouvrement d'impayés.

De plus le site internet de la société est au top et apparaît par référencement naturel en première page de Google, avec plusieurs centaines de mots-clés et aussi grâce à l'ancienneté du site internet qui a 20 années d'existence.

Prix de vente des parts du cabinet : 42 000 €, incluant la formation et l'assistance durant 3 mois, par le cédant qui a 35 années d'expérience.

La société est saine et n'a aucune dette. De plus, la situation comptable de la société est certifiée par expert-comptable.

Juste pour information, rien que la conception et le développement du logiciel de gestion du cabinet, adapté sur mesure et évolutif, ont une valeur de 20.000 € à ce jour et l'agence qui a créé le concept du logiciel se trouve à La Seyne-sur-Mer.

Très important potentiel de développement sur toute la France.

Cabinet actuellement en activité, peut être exploité depuis toutes les régions de France, mais de préférence dans une région du sud de la France, avec ou sans personnel, suivant le chiffre d'affaires souhaité.

Grande possibilité de développement sur toute la France. Les inscriptions de nouveaux clients et les remises de dossiers en recouvrement se font directement par internet et ne nécessitent pas de déplacement. Tout est prêt et rodé depuis 20 années pour démarrer votre activité.

Positionnement concurrence

Points forts

La société a 20 ans d'ancienneté, cela rassure beaucoup les clients dans un secteur fiduciaire.

Site internet très soigné avec un suivi et des mises à jour régulières.

Site internet référencé depuis 20 ans.

Le site web est très bien positionné au niveau du référencement naturel, ce qui est une très grande valeur ajoutée.

Résultat de recherche sur le web, le cabinet apparaît en première page de Google avec une centaine de mots-clés.

Un grand plus sont les avis clients sur la page Google Maps du cabinet, les avis clients sont étalés sur 20 années et la cote de satisfaction actuelle des avis laissés par les clients est de 4,6 étoiles sur cinq possibles. Cette cote a beaucoup de valeur, et est extrêmement importante, vu qu'avant de se décider à confier leurs créances au cabinet, tous les clients à l'heure actuelle consultent la note Google des sociétés avant de faire leur choix.

Portefeuille de plus de 900 clients ayant signé des contrats avec le cabinet.

Société avec un fort potentiel de développement sur toute la France.

Points faibles

Croissance à relancer :

Le chiffre d'affaires ne reflète pas le potentiel de la société du fait qu'elle était exploitée au ralenti vu l'âge du cédant et de son état de santé de ces dernières années, le cédant n'a plus fait de campagne de prospection pour trouver de nouveaux clients.

Le chiffre d'affaires et le bénéfice de l'exercice 2025 ont été générés sans personnel collaborateur et sans aucune prospection de nouveaux clients, il est uniquement le résultat de créances remises pour recouvrement automatiquement par le formulaire de contact du site web.

Le chiffre d'affaires et le bénéfice 2025 ne reflète pas le potentiel du cabinet en cas d'exploitation par un gérant ambitieux et disposé à s'investir dans le potentiel de croissance du cabinet.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Le gérant de la société part à la retraite
Prix de cession	42 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	10 k€
Complément	Cette offre s'adresse à un profil commercial ayant de l'ambition, l'esprit d'entreprise et un minimum d'expérience en affaires, ainsi que la maîtrise des outils bureautiques et surtout le sens de l'organisation et de l'autonomie. Une expérience professionnelle en tant que gérant ou dirigeant d'entreprise sera un plus considérable. Un candidat ambitieux H/F, ayant une formation commerciale pratique, avec un minimum d'expérience en affaires, ou par exemple un ancien chef d'entreprise en recherche de reconversion professionnelle. L'expérience du domaine d'activité est un grand plus, mais n'est absolument pas indispensable, si volontaire et disposé à s'investir pour bénéficier de tout le potentiel de cette entreprise qui bénéficie de 20 années de développement.