

Franchise d'aménagement paysager aux États-Unis et entreprise de répandage de produits





Franchise d'aménagement paysager aux États-Unis et entreprise de pépinière en gros

La transaction envisagée concerne deux activités complémentaires en Géorgie :

Entreprise d'aménagement paysager haut de gamme lancée il y a plus de deux décennies et devenue partie intégrante d'une grande franchise nationale en 2019
Entreprise de crèches spécialisées en gros haut de gamme

L'entreprise d'aménagement paysager fournit un service complet d'entretien des pelouses et d'aménagement paysager, offrant des solutions de pointe aux clients résidentiels haut de gamme. Dans le même temps, la pépinière en gros est une source de premier ordre de plantes d'accent uniques. Il abrite un jardin test sur place où différentes plantes sont utilisées dans la conception pour voir leur performance sur le territoire. Les deux entreprises sont en partie complémentaires, car certains clients sont intéressés par des services d'aménagement paysager plus simples, et certains clients résidentiels haut de gamme sont intéressés par des articles spécialisés pour les pépinières. L'entreprise d'aménagement paysager dessert deux territoires en Géorgie avec une clientèle potentielle de 800 000 personnes.

Les deux sociétés ont généré environ 3,4 millions de dollars de revenus en 2022 avec une marge de trésorerie de 21 %.

Équipe:

Outre le propriétaire de la société, les autres membres du personnel comprennent :

Entreprise de paysage

1 assistant administratif à temps partiel
6 équipes de travail de maintenance et d'amélioration à temps plein
11 Équipe de travail saisonnier à temps partiel

Garderie

1 assistant commercial à temps plein sur place
1 membre de l'équipe de la crèche à temps plein

Le propriétaire est prêt à rester employé à temps plein dans l'entreprise pendant 2 à 3 ans. Un propriétaire actuel bénéficierait des relations clients-fournisseurs existantes entretenues depuis plus de 20 ans.

Services et clients

Principaux services d'aménagement paysager résidentiel et commercial :

- Conception et installation d'aménagement paysager et d'aménagement paysager
- Entretien de la pelouse et des terrains
- Entretien des plates-bandes et des parterres de fleurs
- Entretien et service des arbres et arbustes
- Service de fertilisation, de mauvaises herbes et de lutte antiparasitaire
- Installation et service de gazon artificiel
- Service de neige et de glace

BUSINESS TYPE

Entreprises Agricoles,
Entreprises Agricoles

COUNTRY

BUSINESS ID

129508

Plus de 700 prospects et clients au cours des quatre dernières années. De plus, plus de 40 clients récurrents pour la maintenance et l'installation sur les deux territoires de l'entreprise paysagère. L'entreprise réalise du Résidentiel Haut de Gamme uniquement pour l'un des territoires et pour les travaux d'entretien et d'installation commerciaux et résidentiels les plus récents.

Le taux de rétention de la clientèle résidentielle haut de gamme est de 76 % pour l'activité d'aménagement paysager (données de septembre 2022 pondérées par les revenus) et de 98 % pour l'activité de pépinière. L'entreprise d'aménagement paysager compte en moyenne 40 clients récurrents par an, les travaux d'entretien résidentiel (récurrents mensuels plus travaux saisonniers et extras) représentant 49 % du chiffre d'affaires total.

La vente moyenne de billets a plus que doublé pour le secteur des pépinières, passant de 568 \$ en 2019 à 1 251 \$ en 2022 depuis le début de l'année, et presque la même chose pour le secteur de l'aménagement paysager pour le nombre de ventes/clients (de 14 000 \$ en 2019 à près de 30 000 \$ en 2022 depuis le début de l'année.).

Concours

Il existe quelques concurrents, mais aucun n'est considéré comme critique pour l'une ou l'autre des deux entreprises.

- Parmi les concurrents, Gibbs Landscaping est le seul concurrent important dans la région pour le secteur de l'aménagement paysager.
- Leurs avantages concurrentiels résident dans le fait que les deux territoires de Géorgie bénéficient d'une assistance gratuite pour générer des opportunités de revenus (quotidiennes) que les nouveaux concurrents n'auraient pas.
- En plus d'avoir un monopole sur certaines plantes spécialisées, la pépinière en gros propose également quelques articles pour lesquels l'entreprise est l'unique source d'approvisionnement, et le propriétaire reçoit des demandes de partout au pays.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

www.mergerscorp.com



© 2024 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2024 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.



WWW.MERGERSCORP.COM