



Portail d'affaires

Pure-Player, E-commerce DIY en FR, BE, DE, NL, UK, ... : maison, jardin et bricolage

Annonce V53961 mise à jour le 20/01/2020

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Indifférent
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Belgique

Résumé général de l'activité

Le site est en ligne depuis plus de 15 ans et voit passer + 750.000 visiteurs uniques par an grâce à un excellent référencement.

PME familiale spécialisée dans l'import-export, le commerce de négoce et détail via internet ; pure player, e-commerce (avec une toute petite vente comptoir), donc très facilement délocalisable, ... vers le Nord-Est parisien (c'est conseillé pour la création d'un show-room, ... et plus : dépôt et show-room).

Précurseur et leader dans sa niche d'activité du domaine de la maison-jardin-bricolage en plein développement, avec marge de progression importante moyennant une structure commerciale plus complète.

Près de 90% d'acquisition directe et naturelle, seulement 7 % d'acquisition payante et moins de 60% de rebond.

Le site est utilisé comme référence sur les choix et prix dans le domaine d'activité.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2018
Fonds propres	375 k€
Dettes financières	930 k€
Trésorerie nette	25 k€

En k€/année	2016	2017	2018	2019
CA	1300	1300	1 200	1 300
Marge brute			300	
EBE			250	
Rés. Exp.			50	
Rés. Net			20	
Salariés			5	

Indications concernant les éléments chiffrés

Voir BNB Belgique.

Disponible moyennant confidentialité.

Valeur expertisée de l'immobilier 1.800 k€.

Valeur stock : +- 300 k€ (durable et ne se déprécie pas avec le temps).

Le chiffre d'affaires et marge sont stables ces dernières années, avec une progression importante de la part du webshop depuis 2011 : 30.000 clients, près de 10.000 références, traduit en 10 langues.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Précurseur d'un marché de niche.

Hyper référence 2.000 à 4.000 visiteurs par jour sur le site.

Zone de chalandise : France, Europe et monde francophone (30% à l'exportation avec gros potentiel de développement).

Présent sur les marketplace, avec moins de 5% du CA.

Clientèle : 50% B2B, avec gros potentiel de développement moyennant le renforcement de l'équipe commerciale.

Concurrence

Généralistes du bricolage.

Points forts

- La maîtrise technico-commerciale des produits.
- L'excellent référencement depuis plus de 15 ans.
- L'implantation frontalière qui favorise les échanges intracommunautaires B2B et facilite les contraintes liées aux exclusivités de distribution nationales des marques internationales.
- La zone multilingue (français, anglais, néerlandais, allemand).
- La poursuite du référencement de nouveaux produits et élargissement des gammes en continue.

Points faibles

- Manque de trésorerie pour le stock.
- Manque de ressource humaine.

- Implantation en Belgique, la création d'une implantation physique et stock en France doit être envisagée.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	2 500 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire ou majoritaire
Explication de la recherche de fonds	Aussi familiale, gestion d'un départ à la retraite.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Le dirigeant souhaiterait poursuivre le développement, mais est ouvert à toute proposition.