



Portail d'affaires

Grossiste BtoB en accessoires de mode

Annonce V56168 mise à jour le 03/06/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SPRL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Bruxelles-Capitale

Résumé général de l'activité

Créateur de mode moyen et haut de gamme très rentable (coefficient de marge brute 1,9 ; cash out annuel net des propriétaires € 140 milliers).

A l'abri de la guerre des prix grâce à une innovation produits permanente.

Fortes perspectives de croissance du volume et de la profitabilité pour un repreneur capable de lancer le canal de distribution Ventes Privées et le webshop BtoC (coefficient de marge brute 2,6).

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
Fonds propres	100 k€
Dettes financières	30 k€
Trésorerie nette	24 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	700	1200	1 000	1 100

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Marge brute	300	500	450	450
EBE	30	150	65	70
Rés. Exp.	25	200	60	60
Rés. Net	15	150	40	40
Salariés	3	3	3	3

Indications concernant les éléments chiffrés

L'axe de développement le plus significatif est la distribution BtoC par l'intermédiaire d'un canal de distribution Ventes Privées complété d'un webshop. L'entreprise dispose de surcapacités logistiques (entrepôts, zone de réception et d'expédition, ...) pour absorber ce chiffre d'affaires supplémentaire sans investissement.

Accompagnement possible pendant une période de transition pour transfert des savoir-faire si l'acquéreur le souhaite.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Offre de produits exclusifs et innovants.

Taux de marge brute supérieur au taux moyen brut du secteur.

Concurrence

La concurrence se livre à une guerre des prix alors que l'entreprise occupe une niche solide grâce à une innovation produits permanente et un réseau de fournisseurs exclusifs.

Points forts

Taux de marge brute moyen supérieur à 42% au cours des 8 dernières années.

L'organisation de l'entreprise est désormais efficace; ceci permet de passer de 2 gérants actuellement à 1 seul dans le futur d'où une économie de coûts substantielle.

Points faibles

Absence de la e-distribution, indispensable dans le secteur de l'accessoire de mode (plus de 50% du chiffre d'affaire global). Le propriétaire est trop âgé pour combler cette lacune.

Ceci offre des perspectives de croissance significatives et d'amélioration du taux de marge brute moyen au-delà de 50% à tout repreneur volontaire.

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
Prix de cession	600 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	200 k€
Complément	Expérience dans la e-distribution BtoC.