



Portail d'affaires

## Soins médico-esthétiques technologiques personnalisés

Annonce V56186 mise à jour le 27/03/2023

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Haute-Savoie

#### Description du sas à vendre

Soins médico-esthétiques technologiques personnalisés haut de gamme.

Animation d'un réseau de franchisés, avec des formations spécifiques.

Conception de matériel.

Fabrication d'une partie du matériel commercialisé (atelier).

Vente de matériels conçus en interne ou par des partenaires, et fabriqués en interne ou par des partenaires.

Vente de ce matériel et des consommables aux franchisés et à des spas, hôtel, centre médicaux ou bien-être, ... indépendants.

### Éléments chiffrés

Année de référence	2021
Fonds propres	155 k€
Dettes financières	430 k€
Trésorerie nette	95 k€

En k€/année	2019	2020	2021	2022
CA	650	1400	1 500	
Marge brute	450			
EBE	60	90	150	
Rés. Exp.	55	70	130	

En k€/année	2019	2020	2021	2022
Rés. Net	55	50	100	
Salariés	5	7	9	9

## Indications concernant les éléments chiffrés

La société KAISEN (nom de code), spécialisée dans la fabrication et la distribution de concepts technologiques innovants dans le domaine médico-esthétique, a réussi en quelques années à démontrer la validité de son business model et l'importance de la valeur créée aussi bien pour les 400 clients professionnels (comprenant ses affiliés) que les consommateurs bénéficiant de ses méthodes.

KAISEN conçoit et fabrique ses technologies de pointe en intégrant des méthodologies inédites, et propose un parcours de formation au travers de son académie qui lui donnent un avantage concurrentiel déterminant.

Installée en Région Auvergne-Rhône Alpes dans des locaux de petites tailles, KAISEN comprend 9 salariés. Elle a dépassé le million de CA et a atteint son point mort depuis plus d'un an.

Elle dispose de toutes les compétences en interne et bénéficie de la maturité de ses technologies et concepts pour suivre sa croissance sans besoins en R&D.

Pour « passer à la vitesse supérieure », le dirigeant envisage un rapprochement avec une structure plus importante selon des modalités à définir (partenariat, prise de participation, voire cession partielle ou totale).

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

L'entreprise est très bien placée sur un marché où la demande est forte et croissante, mais où les acteurs sont souvent de qualité inégale voire insuffisante.

Le positionnement de grande qualité la démarque de la concurrence, pour un prix du client final à peine supérieur à la concurrence.

### Concurrence

Le fondateur de la société a mis au point une méthodologie et des technologies uniques qui distinguent totalement la société et ses licenciés de la concurrence, notamment via l'utilisation de techniques de captation de prospects et une communication très spécifique.

### Points forts

La société est l'aboutissement d'un travail de plus de 15 ans du fondateur dont la notoriété est très forte dans ce domaine d'activité.

Capacité à rentabiliser les centres de licences de marque très rapidement.

Forte technicité.

Conception des machines et production partiellement internalisée (petit atelier d'intégration de sous-ensembles conçu par la société).

Partenariats forts avec des fabricants de matériels et des exclusivités sur les technologies proposées.

### Points faibles

Manque de moyens pour déployer rapidement ses compétences et satisfaire une demande très élevée.

La sélection des clients pour construire une marque forte prend nécessairement un peu plus de temps que pour les chaînes plus "basiques".

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	La levée de fonds peut être majoritaire ou minoritaire. Un partenariat commercial serait un plus.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

### Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	100 k€
Complément	Soit un entrepreneur du même secteur voulant développer des synergies commerciales et/ou techniques. Soit un particulier voulant développer la société en apportant des capitaux et si possible une compétence managériale.