



Portail d'affaires

Vente d'aliments diététiques de régime et de compléments alimentaires

Annonce V56515 mise à jour le 08/02/2023

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SARL
Localisation	Paris

Description du sarl à vendre

Société spécialisée dans la vente à distance et sur place d'aliments diététiques, pour régime hyperprotéiné, avec ou sans cétose, de compléments alimentaires naturels, d'aliments exotiques et santé, de fichiers audio/vidéo fitness et minceur.

Conseils audio, et / ou vidéo, coaching, suivi et accompagnement.

Éléments chiffrés

Année de référence	2020
Fonds propres	115 k€
Dettes financières	6 k€
Trésorerie nette	00 k€

En k€/année	2018	2019	2020	2021
CA		110	110	100
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.		-2	1	-8
Rés. Net		-2	1	-8
Salariés		0	0	0

Indications concernant les éléments chiffrés

Plus d'informations lors d'une prise de contact.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Produits diététiques de régime - compléments alimentaires en relation avec la santé.

Bien être et conseils en diététique et hygiène de vie supervisés par une pharmacienne.

Concurrence

Peu de vraie concurrence.

Oui pour les produits commercialisés par la société.

Oui et non pour la partie vente conseillée.

Oui car c'est un marché qui attire de nombreux concurrents pour faire des "régimes".

Non car l'efficacité est rarement au rendez-vous.

Points forts

Concept à poursuivre, à développer et à personnaliser par le repreneur.

Complément alimentaire exclusif.

Bon emplacement.

Points faibles

Conjoncture actuelle. Entreprise en difficulté suite à l'épidémie de COVID et au décès de notre médecin-conseil.

L'âge des associés malgré qu'ils soient des seniors actifs.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	150 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	100 k€

Complément

Les compétences humaines (soft skills) nécessaires pour reprendre cette entreprise :

- L'empathie,
- Le sens de la communication,
- Savoir convaincre.

Soit une marque de magasin qui souhaite acquérir un bon emplacement et une clientèle fidèle.

Soit un(e) entrepreneur(e) qui aime le contact commercial dans le secteur du bien-être.