



Portail d'affaires

## Marque phygitale d'alimentation animale

Annonce V57849 mise à jour le 08/04/2024

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Hauts de Seine

#### Description du sas à vendre

Marque premium d'alimentation animale en France dédiée et distribuée exclusivement via le puissant réseau de pharmacies France.

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	1100	1700	3 000	8 000
Marge brute				
EBE		-1 900	- 750	375
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			15	

#### Indications concernant les éléments chiffrés

Le chiffre d'affaires est récurrent. Il se mesure en ARR (Annual Recurring Revenue, 90% du chiffre d'affaires est reconduit chaque année).

Les produits sont distribués exclusivement via le très puissant réseau de pharmacies en France. La société a réussi en 2 ans à devenir le Leader sur le marché de l'alimentation animale en pharmacie.

Il s'agit d'un modèle « phygital » : e-shop lancé au mois de Mars 2020 afin de permettre à ses consommateurs de payer en ligne et d'être livré en 24h/48h soit à domicile soit à la pharmacie de proximité.

Un fournisseur d'aliments qui est également un actionnaire engagé.

Ce partenaire privilégié assure une production et un stockage en continu grâce à ses 11 usines écartant ainsi tout risque de rupture d'approvisionnement.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société a réussi à devenir en 2 ans le leader sur le marché de l'alimentation animale en pharmacie.

### Points forts

Marque de qualité : rattachée à la santé et à la science et des produits Made in France, fabriquée sous strict contrôle vétérinaire et bénéficiant d'une traçabilité totale des matières premières.

Distribution sélective et qualifiée : exclusivement via le dense réseau de pharmacies en France (déjà plus de 3,500 pharmacies partenaires).

Production garantie : des actionnaires stratégiques, dont le producteur qui :  
- garantit une production d'un stock tampon,  
- facture seulement les produits vendus = zéro stock, zéro périmé, zéro invendu, trésorerie positive.

Logistique optimisée :  
- La société gère en direct tout le circuit de distribution = Optimisation des coûts et contrôle qualité optimum,  
- Un logiciel développé in-house (prise de commandes, livraison, facturation) et un call-center au service du client en propre.

Fidélisation des partenaires et des clients :  
- Pharmacies : un service client 100% dédié aux pharmaciens en offrant support et formation pour les accompagner dans leur transformation « phytitale »,  
- Clientèle : un deuxième call center dédié aux prises de commandes, réservation, planification et SAV.

Gamma élargie : des produits développés à la fois pour les chiens et les chats, permettant de doubler les parts de marché.

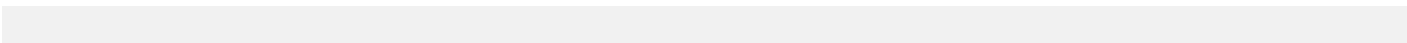
Équipe expérimentée : un entrepreneur avec un Track record solide et une équipe expérimentée.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	L'entreprise a identifié un besoin de levée de fonds afin d'accélérer son développement et atteindre un CA de 8 M€ en 2023.  1. Développement du réseau de pharmacies partenaires (3,500 pharmacies signées à date sur un marché français qui en compte 20,000).  2. Développement de nouveaux produits et services.  3. Recrutement de profils clés : e-commerce, responsable partenariats, ...
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

### Profil d'acheteur recherché



Profil recherché

Personne physique ou morale ou fonds d'investissement

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier

3 000 k€