



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.

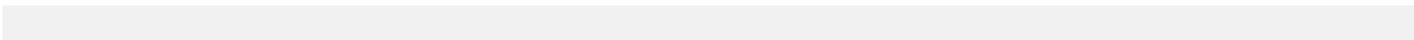
Équipe expérimentée : un entrepreneur avec un Track record solide et une équipe expérimentée.

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€