



Portail d'affaires

Conception et commercialisation d'équipements pour le vélo (non sportif)

Annonce V59370 mise à jour le 08/11/2023

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SASU
Localisation	Haute-Savoie

Description du sasu à vendre

Le métier de l'entreprise consiste à concevoir, faire fabriquer et commercialiser des équipements pour le vélo, contre la pluie et pour la visibilité du cycliste en apportant des solutions concrètes et innovantes au service de la mobilité douce et durable.

Son produit héros, c'est une bulle de protection contre la pluie pour les déplacements à vélo au quotidien qui se déploie instantanément et s'adapte sur tous les vélos.

D'autres produits viennent compléter progressivement l'offre de l'entreprise.

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	50 k€
Dettes financières	75 k€
Trésorerie nette	40 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	90	115	150	330
Marge brute				
EBE	7	-5	0	15
Rés. Exp.	0	-15	0	15
Rés. Net	0	-15	0	0

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Salariés	1	1	0	2

Indications concernant les éléments chiffrés

Un objectif de 3 M€ à 5 ans grâce à la diversification des produits et à l'internationalisation des ventes.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le produit principal s'inscrit en rupture avec l'offre existante et répond à un vrai besoin exprimé par les utilisateurs qui renoncent le plus souvent à prendre leur vélo face à la pluie.

Concurrence

Concurrence indirecte : les grandes marques de vêtements outdoor ou d'équipements de vélo qui proposent des vêtements contre la pluie.

Concurrence directe : quelques marques de toits ou capotes pour vélos qui sont complexes à installer.

En proposant un produit simple d'utilisation qui se porte comme un sac à dos et qui vient ensuite se greffer sur le guidon et en s'adressant à une distribution à la fois physique et digitale, l'entreprise vise clairement un marché grand public.

Points forts

- Un produit innovant et réellement différenciant.
- Un coût de fabrication et donc un prix de vente qui permet de démocratiser le produit.
- Une diversification produits / marchés (dont export) permettant de garantir à l'entreprise un vrai gisement de croissance.

Points faibles

- Des moyens en communication trop faibles pour accéder rapidement au mass market.
- Les freins psychologiques qui émergent la plupart du temps face à des innovations de rupture.
- Une relative saisonnalité des ventes.

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 permet de financer la croissance et plus particulièrement des dépenses de marketing, R&D, de massification des achats (BFR) et de recrutement de personnel (commercial, digital et adv).
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	150 k€
Complément	En fonction de son profil, l'investisseur pourra s'il le souhaite s'impliquer activement dans le développement stratégique ou opérationnel de l'activité de l'entreprise.