Portail d'affaires

Vente et pose de parquets haut de gamme

Annonce V60447 mise à jour le 10/12/2021

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Nord

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la vente de parquets appartenant à une même gamme avec le plus gros show room indépendant de la marque au Nord de Paris (classement diamond store).

Pose de parquets de cette même gamme de produits par des poseurs indépendants qui travaillent en sous traitance.

L'ensemble du process, vente - commande - approvisionnement - mis à disposition de la marchandise au client final ou au poseur en cas de pose est effectué via une application mobile, ce qui permet à l'entreprise un minimum de structure humaine en propre et engendre donc cette forte rentabilité.

Eléments chiffrés

Année de référence	2020
Fonds propres	95 k€
Dettes financières	20 k€
Trésorerie nette	150 k€

En k€/année	2018	2019	2020	2021
CA	550	800	1 250	1 200
Marge brute	175	250	450	450
EBE	15	0	85	95
Rés. Exp.	1	10	60	75

En k€/année	2018	2019	2020	2021
Rés. Net	5	25	65	70
Salariés	2	3	4	4

Indications concernant les éléments chiffrés

La digitalisation menée par l'entreprise dès son ouverture il y a plus de 10 ans en étant la première entreprise en France à vendre du parquet par Internet a mené ses fruits durant le confinement 1 avec l'explosion de ses ventes internet.

La création de la filière professionnelle a elle aussi profité du confinement en proposant aux professionnels une logistique de pointe et un service de commande digital autonome pour simplifier leur processus de commande.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société se positionne en haut de gamme sur le marché du sol, qui plus est sur un secteur géographique avec fortes densités de CSP PLUS (Bondues, Marcq-en-Barœul, Mouvaux, Linselles, Roncq, ... au Nord Est de la métropole lilloise).

Elle se positionne en leader de la pose de sol d'une marque spécifique sur la métropole lilloise et bien au delà via son référencement internet puissant (ils étaient les premiers à vendre il y a 12 ans du parquet par internet). L'antériorité de ce référencement national et la puissance de son référencement local (Google - You tube) ont fait de l'entreprise un acteur incontournable dans le haut de gamme de fournitures et poses de sols.

Vente et logistique par application mobile.

Concurrence

La concurrence est faible sur le sol haut de gamme car les acteurs sérieux ne sont pas nombreux. Cependant certains acteurs locaux se positionnent en réels concurrents.

Points forts

Digitalisation intégrale du process de commande via les différents flux par une application mobile et un site internet (internet - BtoB - BtoC - Click & pose) qui permet de maximiser la rentabilité de l'entreprise avec l'effet levier du digital, sans contrainte et énergie supplémentaire. L'ensemble des flux sont dirigés vers un Back office unique ce qui facilitera sa prise en main rapide.

Forte visibilité internet avec un site marchand très bien placé et une forte visibilité des réseaux sociaux (excellentes notations sur plus de 300 avis Google en local, excellente visibilité avec près de 1000 abonnés sur notre chaîne YouTube et presque 1 millions de vues, animation et appréciations excellentes sur notre page Facebook).

Un système optimisé afin de pouvoir fonctionner avec 4 temps plein seulement.

Un système de poseurs indépendants permettant une forme d'uberisation de la pose et ainsi de multiplier les poses sur une période d'activité forte sans avoir de gestion de ressources humaines en périodes faibles, tout en donnant du travail aux professionnels partenaires.

Marque proposée : gage de qualité dans les produits de sols stratifiés, sols en vinyle et parquets.

Expertise métier du distributeur reconnue sur le site internet de la marque.

Un concept de click and collect unique - Un partenariat fort mis en place avec les professionnels.

Une belle visibilité sur un axe passant.

Points faibles

La société est monomarque, ce qui représente une faiblesse importante en cas de rupture, bien qu'étant sous l'égide du leader mondial.

Une seconde marque a cependant été intégrée au catalogue professionnels permettant de mener un équilibre à terme par le

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	L'entreprise a déployé une plateforme de travaux dans le monde du bâtiment qui se développe et nécessite une scission de ses activités avec revente d'une partie.
Prix de cession	450 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	100 k€
Complément	Le repreneur peut être: - Dans le cadre d'une reconversion professionnelle car il n'y a que peu de connaissances à avoir sur le produit. - Une entreprise déjà établie sur le secteur souhaitant une implantation sur la zone. - Un groupe souhaitant acheter l'innovation digitale menée depuis 3 années et fonctionnant à la perfection.