



Portail d'affaires

Marque digitale (e-commerce) d'ameublement

Annonce V62578 mise à jour le 27/03/2023

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|--------------------------|----------------|
| Forme juridique | SA |
| Ancienneté de la société | Plus de 10 ans |
| Localisation du siège | Wallonie |

Résumé général de l'activité

Marque digitale d'ameublement à destination des particuliers et professionnels.

100% pureplayer au départ avec une évolution vers le multicanal très tôt dans son parcours (premier test magasin / point retrait en 2008).

La société distribue aujourd'hui son catalogue de 2500 références (production en direct avec environ 50 usines partenaires) au travers de ses sites e-commerce (BeNeLux et France) et dans 5 boutiques connectées (boutiques pilotées par la marque, 4 en Belgique et 1 en France).

La gamme, qui compte de nombreux produits exclusifs, s'adresse tant aux particuliers qu'aux professionnels (CHR, événementiel, bureau).

La logistique est pilotée par l'entreprise au travers d'un hub logistique de 10.000m² idéalement situé en Belgique.

Le marketing et le service client sont également gérés en interne par l'entreprise.

Forte de 14 années d'expérience dans le digital, avec une structure mature et un business model équilibré, la structure mise sur pieds (intégration verticale de la quasi-totalité de la chaîne de valeur (seuls la production et le dernier kilomètre sont externalisés)) est prête pour une belle croissance et peut réaliser d'importantes économies d'échelle.

Le contexte est par ailleurs idéal au vu de la forte accélération de la digitalisation du marché du meuble, encore renforcée par la crise sanitaire qui bouleverse les modes de consommation.

La piste d'une intégration avec un acteur du retail / e-commerce / équipement de la maison ou de la consolidation entre acteurs complémentaires semble être une voie pertinente dans un marché en pleine mutation.

D'intéressantes synergies avec des acteurs du retail et/ou de l'équipement de la maison sont rapidement identifiables sur des aspects tels que l'offre produit, marchés géographiques, bases clients, réseau physique, plateformes e-commerce ainsi que logistique, créant de belles opportunités pour accroître les parts de marché.

Un plan de croissance ambitieux et réaliste a déjà été constitué, contrôlé (BDO) et validé par le board. Il doublerait le CA et atteindrait un EBITDA de 9% sous 5 années (sans prendre en compte les synergies à développer avec le partenaire).

Ce plan peut être adapté en fonction du profil du partenaire.

Le marché du meuble est en pleine digitalisation et présente d'importantes opportunités. Tant sur le plan de la technologie (3D, réalité augmentée, réalité virtuelle, ...) que sur les économies d'échelles ou sur les habitudes de consommation (les dépenses liées à l'habitat sont en nette hausse depuis la généralisation du télétravail).

Les 2 fondateurs (40 ans) restent à bord et 100% impliqués dans le développement en accord avec la partenaire.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

| En k€/année | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-------------|-------|-------|-------|--------|
| CA | 7700 | 8400 | 9 000 | 11 000 |
| Marge brute | 4 800 | 5 200 | 5 500 | |
| EBE | 300 | 300 | 250 | |
| Rés. Exp. | 60 | 90 | 20 | |
| Rés. Net | 5 | 35 | -85 | |
| Salariés | | | 45 | 50 |

Positionnement concurrence

Points forts

15 years digital marketing experience.

Efficient phygital model including web + network of physical shops (which are also free store pick-up points).

Own logistics center – 10.000m² in Liège.

Immediately available products : 24h/48h customer dispatch time.

Secured supply thanks to direct collaboration with factories.

Data-driven company (marketing, customers, assortment, order processing, logistics).

Own collection with differentiated and exclusive products and overall good quality/design/price ratio – strong margin and price elasticity.

Strong web community (social networks).

Low supplier's and product's dependency (multi sourcing).

Large client base with limited client concentration.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

| | |
|------------------------------|----------------------------|
| Type de cession envisagée | Minoritaire ou majoritaire |
| Raison principale de cession | Adossement industriel |
| Prix de cession | 1 000 k€ |

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

| | |
|--|-----------------|
| Profil recherché | Personne morale |
| Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier | 500 k€ |