



Portail d'affaires

Réseau de fleuristes avec vente en ligne

Annonce V62699 mise à jour le 10/06/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|--------------------------|----------------|
| Forme juridique | SARL |
| Ancienneté de la société | Plus de 10 ans |
| Localisation du siège | Rhône-Alpes |
| Département | Confidentiel |

Résumé général de l'activité

Le groupe, fondé il y a plus de 10 ans, s'est développé en nom propre et sous concession de marques.

La stratégie de vente est passée de quantitative à qualitative.

Aujourd'hui, l'entreprise privilégie les approvisionnements locaux, français et les fleurs de saison.

Leurs artisans fleuristes proposent chaque semaine des compositions aux couleurs de saisons en harmonie avec la floraison des fleurs et des plantes.

L'offre proposée est en fonction des saisons et des événements : baptême, mariage, anniversaire, Noël, Saint-Valentin, ...

Différentes méthodes de ventes sont disponibles :

- Via le site internet.
- En direct : boutique.
- Click and Collect.

Le réseau dispose si besoin d'une solution de livraison dans toute la France.

En plus

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

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

| En k€/année | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------|------|------|------|------|
|-------------|------|------|------|------|

| | | | | |
|-------------|--|--|-------|--|
| CA | | | 1 400 | |
| Marge brute | | | | |
| EBE | | | 75 | |
| Rés. Exp. | | | 75 | |
| Rés. Net | | | 150 | |
| Salariés | | | 15 | |

Indications concernant les éléments chiffrés

Les chiffres indiqués sont un cumul des différentes sociétés de ce groupe.

La cession concerne un réseau de 6 boutiques, d'un site de e-commerce et de la holding propriétaire de l'ensemble.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché de la fleur est en développement régulier.
Ce réseau a une politique d'achat permettant d'obtenir des prix intéressants.

Concurrence

L'implantation des boutiques élimine pratiquement la concurrence dans sa région d'implantation.

Points forts

- Notoriété.
- Professionnalisme reconnu.
- Relooking total de la boutique principale.
- Site internet connu.
- Engagements écologiques avec un emballage à 90% Kraft.
- Produits français.
- Tri des déchets verts pour chaque boutique.
- Éclairage presque à 100% en LED pour l'économie d'énergie.
- Documents 100% dématérialisés.

Points faibles

- Rayon décoration à développer davantage.
- Recruter un Web Master afin de piloter le digital en interne.
- Développement d'une page Instagram ou autres réseaux sociaux similaires.
- Création d'un site internet ou amélioration de celui existant pour développer la décoration.

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 |
| Prix de cession | Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession. |

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 | 250 k€ |
| Complément | <p>Cet ensemble peut être intéressant dans le cadre d'une croissance externe d'un acteur du métier non présent dans la région.</p> <p>Chaque boutique est gérée par un professionnel du métier expérimenté.</p> |