



Portail d'affaires

DNVB : E-commerce spécialisé dans la vente de mobiles en bois

Annonce V63739 mise à jour le 18/10/2022

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Bourgogne
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

E-commerce spécialisé dans la vente de mobiles en bois et vanneries issus du commerce équitable.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2021
Fonds propres	30 k€
Dettes financières	20 k€

En k€/année	2019	2020	2021	2022
CA			13	
Marge brute			7	
EBE			6	

En k€/année	2019	2020	2021	2022
Rés. Exp.			6	
Rés. Net			6	
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

DNVB spécialisée dans la vente de mobiles en bois et vanneries issus du commerce équitable.

Site responsive réalisé sous Wordpress en 2019 bien fait et très apprécié des algorithmes.

Inclus messagerie crisp, application colissimo, super bien référencé sur Google, avis 5/5, avec 450 fiches produits, blog et estimé à 16.5 k€
temps de travail / semaine : 7h.

10418 pages vues ces 28 derniers jours.

Aussi inclus dans le prix de cession d'actifs :

- Marque.
- Charte graphique.
- Base photos.
- Page Instagram liée à au site wordpress.
- Page Facebook liée à au site wordpress.
- Page youtube + page pinterest.
- Marque & logo déposée à l'INPI valable jusqu'en mars 2029.
- Droits sur la Charte graphique valables jusqu'à fin 2023.

Achat de 10 k€ de stocks + env. 500€ de matériel d'expédition éco-responsable nécessaire pour achalander le site à payer en sus.

Le site, sans presque aucune pub, presque pas de communauté sur les RS est à +25% de croissance sur un marché du commerce équitable à +20%.

A chaque fois que les boutiques ont fermé, le site s'est très bien porté.

À partir de Nov 2022, 120 points de ventes en France ne seront plus achalandés, la demande de mobiles en bois va se reporter sur le web.

Dans le lot il y a aussi le contrat & back office de qui génère autant de commandes.

Taux de marge :

Les taux de marge diffèrent énormément dépendant des gammes de produits.

Un mobile est à 200% de marge en moyenne (acheté 1, vendu 3).

Un panier tourne entre 50% (sisal) et 100% (paniers bolga).

Les mobiles représentent plus de 80% des ventes du site, on reste sur des marges brutes moyennes supérieures à 150%.

Charges fixes :

Un webmaster qui a créé le site et le gère depuis le tout début. Il prend 100€/mois pour la maintenance. Le cédant conseille vivement de le garder, il connaît le site par cœur.

Environ 400\$/an pour des extensions « premium » sur le site (wishlist, colissimo, ...); la plupart des abonnements annuels seront à renouveler en Mars 2023.

150\$ / an pour un compte permettant de programmer des posts sur les divers RS (Later, Canva).

Charges variables :

Le dirigeant a fait l'erreur de ne pas assez investir sur les RS et Google ads. Dès qu'il a lancé des pubs sur Google ads ses ventes ont fortement augmenté.

Périmètre de cession :

- soit la société pour 13 k€ avec +18 k€ de stocks et 20 k€ de prêts en cours de remboursement
- soit l'actif pour 15 k€ (marque, charte, site e-commerce) + stock de la marque pour achalander le site 11 k€.

A noter, la personne reprenant la marque n'aura PAS le droit de vendre des mobiles à des magasins et sera limité à l'import de 3000 mobiles venus de Colombie par an.. Seul le marché B2C sur l'Europe reste disponible pour la vente de mobile.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Haut de gamme.

Commerce équitable et fait main.

Client type CSP+, femme entre 27-40 ans.

Forte sensibilité pour l'éthique, le beau et le naturel.

Concurrence

faible

Points forts

Marque forte avec une identité visuelle complète et moderne plébiscitée des jeunes parents citadins.

Très bon référencement naturel et bonne présence sur Google : la société alloue peu de budget pour la publicité.

Noté 5/5 sur Google my Business.

Activité pouvant être délocalisée n'importe où en France.

Points faibles

Volumes à optimiser en développant les RS (Pinterest, Instagram) et les pubs sur réseaux sociaux.

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	Déménagement à l'étranger.
Prix de cession	13 k€
L'immobilier est 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	15 k€

Complément

Cible idéale pour un repreneur physique voulant reprendre une affaire stable offrant un beau potentiel de croissance.

Nécessité d'avoir une expertise en webmarketing BtoC.

Être à l'aise avec les RS (Instagram & Pinterest notamment).

Activité pouvant être délocalisée n'importe où en France.