



Portail d'affaires

Produits de puériculture : cadeaux de naissance

Annonce V65088 mise à jour le 18/01/2023

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SARL
Localisation	Bouches du Rhône

Description du sarl à vendre

Société spécialisée dans les produits de puéricultures, et plus particulièrement dans le cadeau de naissance.

Elle vend via son site e-commerce mais également en BtoB auprès des DRH et CSE pour apporter une offre différenciante des traditionnels bons d'achats.

Elle développe sa propre marque et travaille également avec les plus grandes marques de puériculture.

Éléments chiffrés

Année de référence	2021
Dettes financières	201 k€

En k€/année	2019	2020	2021	2022
CA	30	95	200	
Marge brute	55	47	45	
EBE	- 120	- 110	0	
Rés. Exp.	- 120	- 115	0	
Rés. Net	- 120	- 115	0	
Salariés	2	2	2	

Indications concernant les éléments chiffrés

La progression de l'entreprise est ralentie à cause des problèmes d'approvisionnement de la part de ses fournisseurs.

Le dirigeant a personnellement investi plus de 300 k€ dans la société et plusieurs millions dans une vingtaine de start-up.

Aujourd'hui, il est à la recherche de partenaires connaissant bien le e-commerce, souhaitant s'accroître soit en faisant l'acquisition de la société ou bien en tant que partenaires financiers.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société est la seule à proposer la mise en scène des coffrets cadeaux, comme elle le propose. Cependant, elle est sur un marché très concurrentiel, où, un client de prime abord, ne verra pas obligatoirement ses différences. Cependant elles sont importantes et plébiscitées par ses clients.

Concurrence

Existante.

Points forts

Son offre client : l'entreprise est la seule à proposer des coffrets livrés de la manière où elle les expédie et qui provoque un grand effet auprès de ses clients ou de ceux chez qui elle livre.

Le marché qui est très important. 750 000 naissances par an en France, ce qui représente un potentiel client de 3.5 millions approximativement, sans compter l'Europe.

Points faibles

Arrivée tardive sur le e-commerce où des acteurs sont implantés depuis longtemps. Ce qui demande de lourds budgets communication.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	<p>La crise sanitaire a bouleversé les approvisionnements de l'entreprise, et elle doit augmenter son volume de stock pour ne plus avoir un nombre de références important en rupture.</p> <p>Les délais de livraison étant passé de 4 à 10 jours initialement à 3 à 6 mois.</p> <p>L'entreprise utilisera également cet investissement pour augmenter son budget SEA et SEO et continuer à se positionner comme l'incontournable du cadeau de naissances.</p> <p>Recherche de partenaires financier ou plus.</p>
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	100 k€

Complément

La société est à la recherche soit d'investisseurs purs, soit d'investisseurs souhaitant se joindre à l'aventure.