



Portail d'affaires

## Marque et vente de thés bio et équitables

Annonce V69007 mise à jour le 06/02/2023

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Nord

#### Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la vente de thés et infusions biologiques et équitables.

Marque engagée et visuels décalés. Identité visuelle très forte.

Large gamme de thés et de tisanes vendus sous différents conditionnements (vrac, sachets). Produits très qualitatifs.

Modèle de distribution multicanal : site de e-commerce, BtoB (GMS spécialisées), vente en direct (marchés, comités d'entreprise, ...).

#### En plus

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

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	30	20	30	
Marge brute				
EBE			0	
Rés. Exp.	5	2	5	
Rés. Net			0	

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Salariés	0	0	0	

### Indications concernant les éléments chiffrés

Potentiel de développement important. Pas de salarié à reprendre. Pas de locaux.

Accompagnement du repreneur par le cédant.

Prix de cession de 40 k€ incluant le stock (20 k€) et un emprunt de 15 k€ à reprendre.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Le thé et les tisanes sont des alliés sains du quotidien, dans un univers fun et de partage, pour profiter au maximum de ses moments de vie et des instants précieux.

Marque sélective positionnée sur un segment moyen/haut de gamme.

Packagings décalés et originaux qui plaisent à une clientèle large 25-55 ans.

Modèle de distribution omnicanal. Vente BtoB et BtoC.

### Points forts

Un bon produit, dans un packaging inédit.

Des codes visuels dans l'air du temps, actuels ... avec des illustrations fun et un ton de communication décalé.

Un produit sympa à offrir, et à consommer au quotidien.

Une sélectivité dans les produits : gamme BIO ou 100% naturelle, sélection rigoureuse des fournisseurs.

Engagement RSE, concept zéro déchet.

Un modèle de distribution varié et omnicanal.

Quasiment pas de sous-traitance.

CA de 30 k€ HT avec un investissement temps de 5h par semaine.

Réel potentiel de développement.

Actuellement, chiffre d'affaires réalisé sans aucun démarchage commercial, ni investissement digital.

### Points faibles

Un fichier client BtoC encore limité, marque jeune.

Une marque avec une identité forte mais peu connue.

Pas de temps consacré à la prospection commerciale.

Un développement sur le web qui nécessite des investissements.

Pas de point de vente dédié mais une réelle demande des magasins spécialisés.

## 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	Actuellement activité secondaire. Vente car changement d'activité principale avec de nombreux déplacements à l'étranger.
Prix de cession	40 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

### Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------