



Portail d'affaires

Ecommerce - Distributeur de robot aspirateur sur les plus grandes chaînes européennes

Annonce V71848 mise à jour le 12/03/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Indifférent
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Etats Unis

Résumé général de l'activité

Premier distributeur d'une marque de robot aspirateur sur le marché européen difficile d'accès - Excellentes critiques - 100 % de ventes organiques - Valeur moyenne de commande de 360 \$ - Charge de travail minimale - Faible besoin en capital de travail.

Cette entreprise est le principal distributeur d'une marque européenne renommée d'aspirateurs. La marque conçoit et fabrique des aspirateurs robots à planification intelligente qui aident les clients à maintenir un environnement de vie propre avec un minimum d'effort. Ils sont reconnus pour leur fiabilité, leurs fonctionnalités avancées et leur accessibilité financière.

La marque offre une variété de modèles adaptés à différents types de maisons et de budgets. Avec quatre aspirateurs et dix accessoires, l'entreprise affiche une valeur moyenne de commande de 320 euros.

La direction a rapidement intégré le réseau difficile d'accès des détaillants européens et a établi des partenariats avec les plus grandes chaînes de la région. En conséquence, 95% des ventes proviennent des places de marché en France et au Portugal, où l'entreprise s'est imposée comme un acteur clé.

Toutes les ventes sont organiques, et le marketing payant représente une opportunité considérable d'expansion.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA			410	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Rés. Net			100	
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Les produits sont sourcés et fabriqués en Asie, puis envoyés par le fabricant à un entrepôt en Europe. Comme le fabricant se charge de tous les frais et procédures douanières, l'entreprise n'a pas de responsabilités fiscales supplémentaires.

Une fois une commande passée, les articles sont expédiés directement aux clients sans frais supplémentaires. L'entreprise bénéficie d'une priorité sur l'inventaire et a négocié d'excellents tarifs. De plus, elle ne détient aucun inventaire, et le paiement est effectué à la marque une fois qu'une commande est passée.

En conséquence, la trésorerie est positive et stable. Notamment, la direction a la possibilité d'acheter en gros pour obtenir des prix plus bas si elle le souhaite, et peut obtenir l'exclusivité de la marque si les objectifs de vente sont atteints.

Le client typique est une femme âgée de 25 à 55 ans qui achète un aspirateur et des accessoires associés. Le propriétaire ne travaille que 14 heures par semaine sur l'entreprise, se concentrant principalement sur la gestion des places de marché, la recherche de nouvelles opportunités de développement commercial, et la gestion des relations de haut niveau avec le fabricant.

Une employée travaille pour l'entreprise, et tous les matériaux de formation et les procédures sont automatisés via cet assistant virtuel.

Les opportunités d'expansion sont nombreuses et variées. L'ajout de la gamme de produits au réseau européen existant est une perspective facile à saisir, tandis que l'introduction de produits similaires sur les places de marché actuelles difficiles d'accès est une perspective attrayante.

De plus, le lancement sur le marché nord-américain pourrait s'avérer très lucratif, notamment compte tenu de l'intérêt de Best Buy pour le référencement des produits. En outre, le lancement sur Amazon et l'expansion vers d'autres pays comme l'Espagne, l'Italie et la Suède pourraient rapidement faire grimper les revenus.

Cette opportunité d'acquisition est idéale pour une entité qui souhaite profiter du réseau de distribution ou pour un individu à la recherche d'une entreprise correspondant à son style de vie.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La direction a rapidement intégré le réseau difficile d'accès des détaillants européens et a établi des partenariats avec les plus grandes chaînes de la région. En conséquence, 95 % des ventes proviennent des places de marché en France et au Portugal, où l'entreprise s'est imposée comme un acteur clé.

Points forts

Premier distributeur d'une marque de robot aspirateur sur le marché européen difficile d'accès.

- Excellentes critiques.
- 100 % de ventes organiques.
- Valeur moyenne de commande de 360 \$.
- Charge de travail minimale.
- Faible besoin en capital de travail.

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	370 k€

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---