



Portail d'affaires

## Marque d'alimentation pour animaux de compagnie (Internet & Retail)

Annonce V75275 mise à jour le 20/02/2024

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

L'entreprise a été fondée, en partant d'un constat : il y a une très forte demande pour des produits plus transparents et plus sains pour les animaux de compagnie.

La société démarre son activité par de la vente en ligne, sur son site internet, exclusivement par un système d'abonnement. En 2021, la société ouvre ses portes aux retails (Grandes Surfaces Alimentaires), avec une présence aujourd'hui dans plus de 400 magasins en France.

#### En plus

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

La société travaille à l'**export**

### Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Dettes financières	200 k€
Trésorerie nette	450 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	550	1100	1 700	2 600
Marge brute			1 200	

En k€/année	2021	2022	2023	2024
EBE			200	
Rés. Exp.			150	
Rés. Net			150	
Salariés	2	2	2	2

## Indications concernant les éléments chiffrés

La société réalise un chiffre d'affaires de 1,7 M€ en 2023, avec un Ebitda positif autour de 10% (chiffres à reconfirmer lors de la validation des comptes de 2023).

Il y a de fortes perspectives de croissance sur internet et en retail, notamment via l'intégration de nouvelles enseignes (Carrefour, Intermarché, etc.). De nombreuses discussions sont en cours à ce sujet.

2023 :

Marge post-production : 1,15 M€ (68%).

Marge post-production et logistique : 730 k€ (42%).

2024 :

Estimation du CA autour de 2.6 M€.

Deal en cours à l'export avec un distributeur sur place.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Positionnement premium sur internet, par abonnement.

Positionnement "premium-abordable" en GSA avec d'excellents résultats.

### Concurrence

Existante.

### Points forts

Double modèle très complémentaire : 70% en ligne, 30% en retail (Monoprix, Franprix). Avec sa forte progression en retail, le modèle devrait rapidement s'équilibrer autour de 50%/50% entre les deux canaux online et offline.

En ligne : 90% du CA vient du modèle d'abonnement.

En retail : fortes marges, positionnement prix/qualité unique et différenciant par rapport aux concurrents. Très fort potentiel de développement dans d'autres enseignes.

### Points faibles

Petite équipe (2 fondateurs), quelques alternants/stagiaires. Société "facile" à reprendre/intégrer de ce point de vue.

Possible de rester en plus petite équipe jusqu'à 3-5 M€ de CA. Au delà, il faudra recruter.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée

Majoritaire

Raison principale de cession

Autre

Complément

Il s'agit de leur première aventure entrepreneuriale et ils souhaiteraient découvrir de nouveaux challenges. Pour autant ils peuvent rester dans la société pour accompagner son développement pendant plusieurs mois/années selon les discussions avec le repreneur.

La société a bien progressé, est rentable, avec une bonne évolution en perspective.

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