



Portail d'affaires

Vente à distance sur catalogue spécialisé de bijoux, objets et accessoires

Annonce V76129 mise à jour le 02/07/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

Boutique spirituelle N°1 en France depuis près de 10 ans avec plus de 350 000 clients.

Vente à distance sur catalogue spécialisé de bijoux, objets et accessoires dans les domaines de la spiritualité, du yoga et de la méditation, et plus généralement tout commerce de détail.

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	420 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			1 300	
Marge brute				
EBE			150	
Rés. Exp.			150	
Rés. Net			150	

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Salariés			3	

Indications concernant les éléments chiffrés

Environ 140 k€ de bénéfices nets avant impôts sont réalisés sur les 12 derniers mois, dont 40 k€ provenant de l'activité B2B en pleine croissance.

Positionnement concurrence

Concurrence

Présence dominante sur les réseaux sociaux : Un leader dans sa niche avec 346 000 fans sur Facebook, 37 900 abonnés sur Instagram, et une activité significative sur YouTube et Pinterest. De plus, des pages et blogs en langue espagnole destinés à une boutique espagnole précédemment active, présentant une opportunité de réouverture.

Avantage concurrentiel : Malgré les rivaux, l'entreprise les dépasse en termes de gamme de produits, de logistique et de confiance sur le marché, en tenant des partenariats avec des poids lourds tels que Nature et Découvertes, Cultura et Greenweez.

Points forts

Reconnaissance de la marque établie : la société cible se distingue en tant que marque spirituelle estimée en France, soutenue par sa présence sur le marché étendue depuis presque 10 ans.

Contenu visuel de haute qualité : Offre des vidéos de produits attrayantes pour presque chaque article, complétées par des photographies lifestyle et des packshots.

Retours clients exceptionnels : Plus de 10 000 avis avec une moyenne impressionnante de 4,8/5 depuis sa transformation en 2021, provenant de plateformes comme Facebook, Trustpilot et le site officiel. Taux de clients récurrents de 50%.

Gamme de produits unique : Des centaines de produits uniques supérieurs à ceux des concurrents, des perles gravées, des symboles créés en interne et un emballage personnalisé.

Évaluation des stocks : Inclus dans la vente de l'entreprise, un stock d'inventaire évalué à 331 359 € au 7 septembre 2023. Ce stock a une valeur de revente sur le marché de 2 059 039 €, avec une marge bénéficiaire moyenne de 83%.

Logistique et Conformité : En respectant toutes les réglementations, la société garantit la qualité et les normes des produits, avec des bijoux correctement poinçonnés et un livre de police à jour tenu par leur logisticien professionnel.

Présence sur le web & SEO : Le site web, méticuleusement conçu, promet une expérience utilisateur optimale et se vante d'une stratégie SEO robuste affinée sur deux ans. Des mises à jour continues du contenu des produits/collections et des améliorations des ancres de net-linking interne ont été des tâches régulières.

Blog engageant : Hébergeant 296 articles uniques depuis 2016, le blog de l'entreprise est une mine d'informations sur la spiritualité, la méditation, le yoga et les produits associés. Avec plus de 50 000 visiteurs mensuels principalement de Google, le blog capture également 4% des emails et dirige les visiteurs vers la boutique principale.

Réseau de revendeurs : Avec une boutique professionnelle dédiée pour ses plus de 300 revendeurs et une présence sur des plateformes comme Faire, Ankorstore et Orderchamp, la société voit son chiffre d'affaires professionnel augmenté progressivement. 40000 euros de bénéfices sur les 12 derniers mois sont réalisés par le B2B.

Base de données & Rétention : Une base de données substantielle de 360 000 clients Shopify et des listes d'emails étendues (238 821 clients actifs et 321 313 abonnés non-acheteurs) alimentent 40% du chiffre d'affaires total par des emails de contenu ou promotionnels.

Points faibles

Son logisticien coûte plus de 100 000 € par an pour le stockage et les frais logistiques, et bien que posséder son propre entrepôt pourrait entraîner des économies significatives, le dirigeant a préféré éviter la complexité d'avoir son propre entrepôt. Il existe ici une opportunité de mutualisation avec une autre marque ou investissement.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	<p>Le dirigeant souhaite vendre sa société après plusieurs années d'engagement passionné, car il aspire à explorer de nouveaux horizons et à se lancer dans un autre domaine d'activité.</p> <p>Fort de fondations solides, d'une clientèle très satisfaite et d'un potentiel de développement considérable, il croit fermement que le futur propriétaire saura mener l'entreprise vers de nouveaux sommets et capitaliser sur les opportunités à venir.</p>
Prix de cession	700 k€
L'immobilier n'est pas 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	500 k€