



Portail d'affaires

Magasin de disques

Annonce V77183 mise à jour le 16/08/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Sarthe

Résumé général de l'activité

Nous vous proposons une opportunité d'investissement avec des rendements attractifs sur trois ans, basés sur un engagement fort de notre part :

1ère année (N+1) : Un rendement attendu de 4,5 %

2ème année (N+2) : Un rendement anticipé de 6,5 %

3ème année (N+3) : Un rendement potentiellement élevé de 8,5 %

Ce qui distingue cet investissement, c'est que le capital est soutenu par une promesse. Cette promesse représente notre engagement à assurer le meilleur rendement possible pour votre investissement, avec des perspectives de croissance solides.

Bien que cette approche repose sur la confiance et l'engagement mutuel, elle offre un potentiel de gains significatifs au fil du temps. Nous croyons fermement en cette opportunité et en notre capacité à tenir cette promesse, tout en vous offrant des rendements progressifs qui reflètent la confiance que nous avons dans ce projet.

Un magasin de disques offrant une opportunité d'investir dans la passion intemporelle pour la musique vinyle. En tant que destination de choix pour les amateurs de vinyles en France, les cédants combinent une boutique physique accueillante avec une plateforme de commerce électronique florissante.

- **Marché en croissance** : Le marché du vinyle connaît une résurgence spectaculaire, offrant un potentiel de croissance significatif.
- **Expérience client unique** : Une boutique physique et un site web offrent une expérience immersive de découverte musicale pour les clients de tous horizons.
- **Stratégie de croissance ambitieuse** : Avec un investissement, les cédants prévoient d'élargir la présence en ouvrant de nouveaux magasins et en élargissant le catalogue en ligne.
- **Passion et expertise** : L'équipe est composée de passionnés de musique qui sont déterminés à promouvoir la richesse et la diversité du vinyle.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	30 k€
Dettes financières	20 k€
Trésorerie nette	15 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			30	
Marge brute				
EBE			15	
Rés. Exp.			15	
Rés. Net			11	
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Une opportunité d'investissement passionnante permettant de construire une communauté florissante autour de cette passion intemporelle.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un magasin qui occupe une position unique sur le marché français de la musique vinyle.

En combinant une boutique physique et une plateforme de commerce électronique, c'est une expérience complète aux amateurs de vinyles.

La boutique physique offre une ambiance chaleureuse et accueillante, où les clients peuvent parcourir une sélection soigneusement choisie d'albums, bénéficier de conseils avisés et participer à des événements musicaux passionnants.

En parallèle, le site web permet aux clients de découvrir et d'acheter des vinyles de manière pratique, offrant une large gamme de choix et une expérience d'achat sécurisée.

Cette combinaison permet de toucher un large public, des passionnés de vinyle les plus enthousiastes aux nouveaux venus dans le monde du vinyle, tout en offrant une expérience client cohérente et de qualité à tous.

En tant que destination de choix pour les amoureux de la musique vinyle en France, le magasin se positionne comme le partenaire idéal pour ceux qui recherchent une expérience authentique et enrichissante dans le monde de la musique analogique.

Concurrence

Bien que le marché du vinyle connaisse une renaissance, la concurrence reste présente dans l'industrie. Le magasin fait face à plusieurs types de concurrents :

- Autres disquaires physiques : Des magasins indépendants et des chaînes nationales proposent également une sélection de vinyles. La concurrence peut varier en fonction de la localisation, de la taille de l'inventaire et de l'expérience client offerte.

- Plateformes de commerce électronique : Des plateformes en ligne telles qu'Amazon, eBay et Discogs offrent une concurrence dans l'espace numérique. Elles disposent souvent d'une vaste sélection et de prix compétitifs.

- Marchands de musique en ligne : Des services de streaming comme Spotify et Apple Music peuvent également être considérés

comme des concurrents indirects, car ils offrent une alternative à l'achat de vinyles en proposant un accès à une vaste bibliothèque musicale en ligne.

- Grandes surfaces et magasins de musique généralistes : Certains magasins de détail généralistes et grandes surfaces peuvent également proposer une sélection limitée de vinyles, ce qui constitue une concurrence supplémentaire pour les clients.

- Face à cette concurrence, le magasin se distingue par son engagement envers l'expérience client, son expertise musicale, sa sélection unique d'albums et sa capacité à offrir une ambiance authentique tant en boutique qu'en ligne. En se concentrant sur la qualité, la diversité et la passion pour le vinyle, il cherche à se démarquer sur le marché et à fidéliser sa clientèle.

Points forts

Le magasin présente plusieurs points forts qui la distinguent sur le marché :

- Expérience client immersive : La boutique physique offre une expérience immersive où les clients peuvent découvrir et explorer une sélection soigneusement choisie d'albums vinyles.

L'ambiance chaleureuse et l'expertise musicale de l'équipe offrent aux clients une expérience de magasinage inoubliable.

- Plateforme de commerce électronique robuste : Le site web offre une extension de l'expérience en boutique, permettant aux clients de parcourir le catalogue étendu de vinyles, de passer des commandes en ligne et de bénéficier d'une livraison rapide et fiable à travers la France.

- Sélection diversifiée : Le magasin propose une sélection diversifiée d'albums vinyles, couvrant une large gamme de genres musicaux, des classiques intemporels aux nouvelles sorties. L'objectif est de satisfaire les goûts variés de la clientèle, en offrant des choix pour tous les passionnés de musique.

- Expertise musicale : L'équipe est composée de passionnés de musique qui partagent leur expertise et leur passion avec les clients. Les employés sont déterminés à offrir des recommandations personnalisées et à créer des interactions significatives avec la clientèle.

- Engagement envers la communauté musicale : Le magasin s'engage à soutenir la communauté musicale locale en organisant des événements, des séances d'écoute, des concerts et des collaborations avec des artistes émergents. Ils croient en l'importance de créer des liens durables avec notre communauté.

- En combinant ces points forts, le magasin se positionne comme une destination de choix pour les amateurs de vinyles en France, offrant une expérience authentique, diversifiée et enrichissante pour tous les passionnés de musique.

Points faibles

Bien que le magasin présente de nombreux points forts, il est important de reconnaître également certains points faibles potentiels :

- Concurrence en ligne : Face à la concurrence croissante des plateformes de commerce électronique géantes, attirer et fidéliser les clients en ligne peut être un défi. La différenciation et la visibilité dans un marché en ligne saturé peuvent nécessiter des investissements importants en marketing et en stratégie.

- Dépendance à l'égard des tendances du marché : Bien que la résurgence actuelle du vinyle soit prometteuse, les tendances de consommation peuvent évoluer rapidement. Une baisse soudaine de l'intérêt pour les vinyles ou des changements dans les habitudes d'achat pourraient avoir un impact sur les performances de l'entreprise.

- Dépendance aux fournisseurs : L'approvisionnement en vinyles peut être soumis à des contraintes, notamment des problèmes de disponibilité ou des fluctuations de prix. Une dépendance excessive à certains fournisseurs ou labels pourrait rendre l'entreprise vulnérable à ces risques.

- Frais généraux élevés : Les coûts liés à la gestion d'une boutique physique et d'une plateforme de commerce électronique peuvent être significatifs, notamment en termes de loyer, de personnel, de stockage et de logistique. La gestion efficace de ces coûts est essentielle pour maintenir une rentabilité saine.

- Sensibilité aux fluctuations économiques : Les dépenses discrétionnaires telles que l'achat de vinyles peuvent être sensibles aux conditions économiques. Une récession économique ou des périodes d'incertitude financière pourraient réduire la demande des clients et impacter les ventes.

- En comprenant et en adressant ces points faibles potentiels, la société peut mieux se positionner pour atténuer les risques et maximiser ses opportunités de croissance à long terme.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	5 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire
Explication de la recherche de fonds	<p>Tranches de 5 K€ par investissement.</p> <ul style="list-style-type: none">- Expansion de l'infrastructure physique : Une partie des fonds pourrait être allouée à l'ouverture de nouvelles boutiques physiques dans des zones stratégiques, permettant ainsi d'atteindre un public plus large et de renforcer la présence de l'entreprise sur le marché.- Développement de l'infrastructure en ligne : Une portion des fonds pourrait être investie dans l'amélioration de l'expérience client en ligne, notamment par le développement d'une plateforme de commerce électronique plus robuste, conviviale et sécurisée.- Diversification de l'inventaire : Les fonds pourraient également être utilisés pour élargir la sélection de vinyles proposés, en incluant davantage de genres musicaux, des éditions spéciales et des vinyles rares, afin de répondre aux demandes variées des clients.- Marketing et promotion : Une part des fonds pourrait être allouée à des initiatives de marketing et de promotion visant à accroître la visibilité de l'entreprise, à attirer de nouveaux clients et à fidéliser la clientèle existante, tant en ligne que dans les boutiques physiques.- Renforcement de l'équipe : Pour soutenir la croissance de l'entreprise, il pourrait être nécessaire d'investir dans le recrutement de personnel supplémentaire, notamment des experts en marketing numérique, des spécialistes du commerce électronique et du personnel de vente en magasin.- En résumé, la demande de levée de fonds de 100 000 € serait justifiée par la nécessité de financer l'expansion et la croissance du magasin, à la fois dans ses opérations physiques et en ligne, afin de consolider sa position sur le marché et d'atteindre ses objectifs de développement à long terme.

Profil de l'investisseur recherché

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