



Portail d'affaires

E-commerce leader de la vente d'élastiques de musculation

Annonce V77939 mise à jour le 22/11/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Suisse

Résumé général de l'activité

Cette entreprise e-commerce innovante est spécialisée dans la vente en ligne d'équipements de fitness de haute qualité.

Elle propose une gamme variée de produits conçus pour répondre aux besoins des amateurs de fitness, des débutants aux athlètes confirmés.

Ses produits phares sont composés d'un kit complet avec barres, bandes de résistance, poignées et accessoires pour une expérience d'entraînement polyvalente, ainsi qu'un produit, spécialement conçu pour le renforcement musculaire du haut du corps.

Ses équipements sont conçus pour être utilisés à domicile ou en extérieur, offrant flexibilité et commodité à ses clients.

En plus de ses kits de base, la société vend également des accessoires individuels et des packs complets pour une expérience d'entraînement personnalisée.

Son marché cible est principalement masculin, âgé de 25 à 55 ans, intéressé par l'entraînement de force.

Elle opère essentiellement via ses sites web dédiés pour la France, l'Union européenne et le Royaume-Uni, ainsi que sur Amazon.

De plus, elle a lancé une application mobile pour enrichir l'expérience utilisateur avec des programmes d'entraînement et des conseils personnalisés.

La marque compte + de 125 000 clients, d'excellents avis utilisateurs, 350k fans sur les réseaux sociaux, un taux de retour faible et des canaux d'acquisition diversifiés (Ads social et Google, SEO, social organique, influence & affiliation).

En plus

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

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA		3400	6 700	
Marge brute				
EBE		480	1 600	
Rés. Exp.			1 500	
Rés. Net			1 400	
Salariés			6	

Indications concernant les éléments chiffrés

Pistes de développement :

- Internationalisation : commencé avec le UK mais pourra être largement accélérée.
- Développement d'une application mobile optimisée pour drastiquement augmenter le panier moyen actuel dessus qui est seulement de 5€.
- Réel travail de SEO : sans efforts le site se positionne déjà très bien dans les résultats Google, il faudrait donc commencer la rédaction d'articles pour l'enrichir en créant une vraie stratégie dessus.

Positionnement concurrence

Points forts

Diversité des canaux de vente : présence sur plusieurs canaux de vente, y compris trois sites Shopify dédiés pour différents marchés (France, UE et Royaume-Uni), ainsi que sur Amazon et une application mobile. Cette diversification permet de toucher une clientèle variée et d'optimiser les ventes en fonction des préférences régionales.

Répartition entre les différentes plateformes de ventes :

- Shopify Website - 80% (France - 45% EU - 28% UK - 7%).
- Amazon - 15%.
- Mobile Application - 5%.

Forte satisfaction client : avec une excellente note sur Trustpilot basée sur de nombreux avis, le site témoigne d'une excellente satisfaction client. Les clients apprécient la qualité et l'usage des produits, ce qui se traduit par des critiques positives et une fidélité accrue.

Contenu riche et varié : le site propose une vaste bibliothèque de contenus marketing, incluant environ 1,5 To de vidéos en six langues différentes.

SEO et visibilité en ligne : le site est bien référencé sur des mots-clés clés et bénéficie d'une visibilité sur Google.

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	6 300 k€

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	<ul style="list-style-type: none">- Un investisseur à la recherche d'un cash flow important.- Une société dans l'univers du sport / fitness.- Une société experte en E-commerce qui pourrait permettre de maintenir la forte croissance de la marque.