



Portail d'affaires

Secteur de la puériculture - Distribution B2B

Annonce V79384 mise à jour le 18/12/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

Entreprise bien établie dans le secteur de la puériculture, spécialisée dans la distribution B2B auprès des pharmacies et boutiques de puériculture.

L'entreprise bénéficie d'une excellente réputation dans son secteur et possède un potentiel de croissance important sur les marchés nationaux et internationaux.

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	0 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA		550	200	
Marge brute		400		
EBE			0	
Rés. Exp.			0	

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Rés. Net			0	
Salariés			3	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'un des leaders dans le secteur.

Points forts

Expertise reconnue et leadership sur le marché.

Produits sûrs et innovants.

Partenariats B2B stratégiques.

Rentabilité et potentiel de croissance.

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	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
------------------	-----------------------------

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier 200 k€

Complément

Cible idéale pour un investisseur cherchant à acquérir une activité rentable avec une clientèle professionnelle bien établie.

Expérience dans l'investissement : Un profil ayant déjà réalisé des acquisitions d'entreprises ou des investissements significatifs, avec une connaissance des dynamiques de rentabilité et de retour sur investissement.

Connaissance du secteur médical ou de la puériculture : Une expérience dans le domaine de la santé, des dispositifs médicaux ou des produits de puériculture est un atout pour bien comprendre les enjeux du marché et la réglementation.

Capacité à gérer une croissance rapide : Pour propulser la marque, le repreneur devra innover, étendre la gamme de produits et mettre en œuvre des stratégies marketing performantes pour augmenter la notoriété et les ventes.