

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** EURL  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** Rhône, Rhône-Alpes, France

### Résumé général de l'activité

Une activité de VPC BtoC au travers de 5 sites internet et une présence fortes sur les marketplaces (Amazon, CDiscount, Rakuten, Ebay, ...).

Une activité de grossiste / importateur BtoB sur le marché des miniatures et jouets.

Clientèle de magasin de jouets ou modélisme, musées, VPCistes, itinérants, librairies / presse, ...

### En plus

La société travaille à l'export

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite  
**Compléments :** Ouvert à une session totale ou partielle, avec un accompagnement du gérant qui peut être à temps complet ou partiel. Réorientation de la société sur le marché du jouet avec une progression importante qui demande des investissements financiers. Entreprise délocalisable.

## Éléments chiffrés

| En k€/année           | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| CA                    | 670  | 560  | 435  | 435  |
| Marge brute           | 135  | 145  | 100  | 100  |
| EBE                   | 10   | -5   | -25  | 0    |
| Résultat exploitation | 10   | 2    | -55  | 0    |
| Résultat net          | 10   | 1    | -20  | 0    |
| Nb. de personnes      |      | 1    | 1    | 1    |

## Autres chiffres

Fonds propres : 176 k€

Intitule\_dettes : 91 k€

Trésorerie nette : 1 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Acteur majeur sur le marché de la miniature et secondaire sur celui des jouets, mais avec un potentiel de développement. Positionnement VPC : Forte présence sur les Marketplace (Amazon, CDiscount, Ebay, Rakuten, Mister Auto prochainement ...) complété par 5 sites internet. Un vrai savoir faire dans la logistique et la distribution avec une excellente efficacité et fiabilité. Large gamme de produits en miniatures et restreinte en jouets . Produits premium pour collectionneur et aussi entrée de gamme pour les jouets Positionnement grossiste : Réactivité, fiabilité, professionnalisme et convivialité, exclusivité sur la France pour la distribution de certaines marques. Typologie de clientèle diversifiée.

## Concurrence

Peu de concurrence en grossiste, mais directement des fabricants. Pour la VPC, quelques concurrents importants sur les marketplaces, et beaucoup de petits acteurs.

## Points forts / faibles

## Points forts

VPC :

- Evaluations très positives sur les Marketplace.
- Logistique, gestion des stocks et distribution très efficace et réactive.

- Très large choix de près de 5000 références, segmentation par marché.
- Sites internet ergonomiques et "vendeurs".
- Club de Collectionneur avec commandes récurrentes.
- Carnet de commande de 20 K€.

Grossiste :

- Site internet BtoB efficace, très nettement meilleur que ses confrères.
- Réactivité et convivialité très appréciée.
- Carnet de commande continu de 143 K€.
- PGE intégralement remboursé en mai 2026.

## Points faibles

Trésorerie limitée pénalisant le développement et l'atteinte d'une taille critique.

Marché de la miniature en baisse conjoncturelle mais marché du jouet en extension et avec un potentiel important.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **40 k€**

## Compléments, spécificités

Cession totale ou partielle de la société.

Accompagnement possible par le dirigeant.

Société reconnue pour son sérieux et sa fiabilité commercial et logistique.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Ouvert à une cession totale ou partielle (majoritaire ou minoritaire).

Cible pertinente de repreneur : Fabricant souhaitant "une machine à vendre" en B to C pour ses produits, ayant besoin de produits complémentaires pour proposer une offre plus large à ses clients.

Ou VPCiste souhaitant bénéficier d'un statut de grossiste avec les conditions commerciales avantageuses.

Dans les 2 cas, économie d'échelle si rachat par une société évaluée à 50 K€ / an.