

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

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

### Résumé général de l'activité

Opportunité d'acquisition de la société ou seulement des actifs.

La Société comporte 2 marques et 2 activités distinctes.

Activité 1 : E-commerce en cosmétiques bio et naturels français (revendeur de 80 marques).

Activité 2 : Marque autour du 0 déchet avec son propre réseau de distribution (site en direct, réseau de magasins bio et magasins indépendants).

Possibilité d'accompagnement personnel du repreneur au moment de l'acquisition, si cela est souhaité (rythme à définir).

Actifs à céder :

- 2 marques déposées,
- 2 sites internet,
- 2 blogs,
- Les réseaux sociaux (Insta, FB, Pinterest) x 2 marques,
- 2 bases clients et prospects sur CRM (Spread).

Des stocks (inclus dans le prix d'achat).

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

## Compléments :

Pour des raisons familiales et financières suite à un divorce, la gérante a dû prendre une activité extérieure depuis 2020 de 50 à 90% actuellement. Elle continue le suivi et le développement des activités de l'entreprise en parallèle, mais se rend compte de la limite de la situation, de son manque de temps pour développer correctement l'entreprise, avec de nouveaux partenariats prometteurs. En résumé, il existe un réel potentiel qui se justifie ainsi L'activité 1 était à plus de 200 K€ quand la gérante était à temps plein sur l'entreprise. L'activité 2 est en pleine croissance et ne demande qu'à poursuivre son développement. Elle atteint à elle seule + 120 K€, très rentable. Le potentiel avec une reprise est au minimum de 350 K€ voir 500 K€, décomposé en 200 (activité 1) et 300 (activité 2), et ce de manière rapide avec une implication "temps" . Le doublement de l'activité 2 se justifiera avec de nouveaux produits proposés dans le réseau Bio déjà partenaire et avec de nouveaux réseaux Bio à signer.

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	113	100	180	350
Marge brute	60	60	70	200
EBE	-60	-20	40	45
Résultat exploitation	-60	-20	40	45
Résultat net	-60	-14	37	80
Nb. de personnes	1	1	1	1

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Activité 1 : - Existe depuis 10 ans, - Plus de 70 marques partenaires, - Base de clientèle fidèle, - CRM très bien segmenté, - Site connecté à ShoppingFeed et aux places de marché suivantes : La Redoute, Amazon, Nature et découvertes. Activité 2 : - Existe depuis 2 ans, - Gamme de produits vendus sur le site dédié, mais aussi sur une centaine de magasins indépendants grâce aux plateformes Ankorstore et Faire. - Démarrage en janvier 2023 d'un partenariat en évolution favorable avec un des plus gros réseaux Bio en France.

### Concurrence

Concurrence moyenne. De nombreux concurrents ont disparu ces 2 dernières années ou sont fragilisés par la crise. La diversification sur 2 activités complémentaires est un véritable atout.

## Points forts / faibles

### Points forts

1ère activité :

- Marque reconnue,
- Base clients segmentée,
- Point d'équilibre avec un CA à 200 K€ (atteint de 2017 à 2019),
- Connexion du site aux places de marché.

2ème activité :

- 3 ans d'existence,
- Activité rentable,
- Présence sur un réseau de distribution auprès des boutiques indépendantes,
- Signature d'un contrat cadre avec un réseau de magasins Bio leader sur la France,
- Agence de Presse.

### Points faibles

Activité 1 :

- Manque de temps pour intégrer de nouvelles marques françaises. Idéalement une nouvelle marque par mois.
- Proposer régulièrement des produits au nom du site (renommée, exclusivité et marge)

Activité 2 :

- Développer d'autres réseaux de magasins Bio.
- Diversifier les nouveaux éco-produits.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **180 k€**

### Compléments, spécificités

Développement de l'entreprise limité depuis 2020, du fait de l'obligation pour des raisons personnelles de la gérante à reprendre une activité salariée en parallèle.

Enorme potentiel de développement suite à la signature d'un contrat cadre avec un des plus gros réseau de distribution Bio sur la France (signature janvier 2023) sur l'Activité 2.

Pour l'Activité 1 Le niveau des 200K€ est un objectif tout à fait atteignable par une implication du repreneur à 100%.

Activité 1 : Potentiel de CA > 200K€ déjà atteint quand la gérante était à temps plein sur l'activité de 2017 à 2019.

2019 : 210 K€ de CA avec un investissement à temps plein.

2020 : 165 K€ de CA avec un investissement à temps partiel.

Activité 2 : Potentiel de CA > 300K€ CA en cours de réalisation sur l'année 2023 =120 K€ avec un seul Réseau de distribution Bio partenaire.

La seconde Activité est en plein essor.

Démarrée en 2020, le contrat cadre signé et mis en place début 2023 génère 100 à 120K€ annuels (Marge significative)

Le potentiel , avec 1 ou 2 réseaux supplémentaire(s) et/ou avec une augmentation du nombre de produits référencés dans le Réseau existant, peut permettre de doubler ou tripler le CA.

En synthèse, il existe un réel potentiel qui se justifie ainsi l'activité 1 était à plus de 200 K€ quand la gérante était à temps plein sur l'entreprise.

L'activité 2 est en pleine croissance et ne demande qu'à se développer. Elle atteint à elle seule sur 12 mois glissants + 120 K€.

Le potentiel avec un nouveau gérant est au minimum de 350 K€ avec la situation existante, voire 500 K€ avec des nouveaux Réseaux Bio partenaires.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

Complément d'activité intéressant pour une entreprise qui souhaite diversifier ses activités sur le zéro déchet et les cosmétiques bio.

Complémentarité des activités (1 et 2) très intéressantes pour un particulier.