

Alimentation pour chiens et chats à domicile

Postée le **27/10/2025**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Haut-Rhin, Alsace, France

Résumé général de l'activité

Entreprise locale reconnue, spécialisée dans la vente et la livraison d'alimentation saine, naturelle et de haute qualité pour chiens et chats, directement au domicile des clients.

La société est distributeur officiel d'une marque productrice d'aliments pour chiens et chats, issus d'une société européenne qui fabrique elle-même ses produits.

Les produits sont sains, naturels, sans colorants ni conservateurs artificiels et formulés avec des ingrédients de haute qualité, sans intermédiaire, et distribuées uniquement par un réseau de conseillers indépendants formés à la nutrition animale.

Grâce à ce partenariat direct avec le producteur, la société bénéficie d'une traçabilité complète, d'une excellente réputation et d'une fidélisation durable de sa clientèle.

Modèle direct producteur ? consommateur.

Aucun droit d'entrée, aucune redevance ni royalties à payer – un modèle rare et particulièrement avantageux.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession

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

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	170	140	120	
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation			5	
Résultat net			-5	
Nb. de personnes	2	2	2	2

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché de l'alimentation animale est en constante croissance, porté par une forte humanisation des animaux de compagnie et une demande accrue pour des produits naturels et de qualité. Les consommateurs recherchent de plus en plus la transparence, la traçabilité et la proximité. Le modèle fondé sur la vente directe et le conseil personnalisé à domicile, se distingue des circuits de distribution classiques (grandes surfaces, animaleries, e-commerce) par sa relation client de confiance et son approche sur mesure. La société se positionne sur le segment premium et naturel de l'alimentation pour chiens et chats, en mettant l'accent sur la qualité, la transparence et la personnalisation du service. Grâce à la distribution exclusive des produits, l'entreprise se différencie par un modèle direct producteur ? consommateur, sans intermédiaires, garantissant un excellent rapport qualité/prix et une fidélisation durable.

Concurrence

Les principaux concurrents sont les grandes enseignes d'animalerie (Maxi Zoo, Truffaut), les marques e-commerce (Zooplus, Ultra Premium Direct) et certaines petites structures locales. Toutefois, peu proposent un service de livraison personnalisée à domicile associé à un suivi nutritionnel individualisé. La société bénéficie donc d'un positionnement unique sur son secteur géographique (68, 90 et 67), alliant proximité, conseil et qualité.

Points forts / faibles

Points forts

Aucun droit d'entrée ni royalties à payer (modèle économique rare et avantageux).

Produits sains, naturels, traçables et fabriqués par le producteur.

Activité flexible et évolutive, à taille humaine.

Accompagnement complet à la reprise et formation assurée.

Image locale solide et forte notoriété dans le secteur.

Clientèle fidèle et récurrente, attachée à la qualité des produits et au service personnalisé.

VDI (vendeurs à domicile indépendants) déjà en place, souhaitant poursuivre avec le repreneur.

Partenariat direct avec le producteur, gage de sérieux et de stabilité.

Activité simple à gérer, flexible, et à fort potentiel de développement (zone géographique, communication digitale, fidélisation).

Image locale solide, reconnue pour la proximité et la bienveillance envers les animaux et leurs propriétaires.

Points faibles

Développement commercial encore perfectible sur le digital et les réseaux sociaux.

Dépendance à la marque pour l'approvisionnement (liée à la franchise).

Activité nécessitant un bon sens relationnel et une affinité avec les animaux.

Croissance conditionnée à l'implication du repreneur dans la prospection locale.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Compléments, spécificités

La reprise inclura :

- Le portefeuille clients et les contacts fournisseurs.
- Le réseau de VDI existant.
- La franchise / secteur avec accès aux produits et outils de distribution (sans royalties).
- Un accompagnement à la reprise, incluant formations et support pour assurer la continuité de l'activité.

Profil de repreneur recherché

Personne physique