

Start up agroalimentaire de production d'œufs

Annonce V52578 mise à jour le 30/07/2019

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|--------------------------|----------------|
| Forme juridique | SAS |
| Ancienneté de la société | Moins de 5 ans |
| Localisation du siège | Paris |

Résumé général de l'activité

Société créée en 2017 remet en cause le mode de production traditionnel de l'œuf en supprimant l'abattage de la poule à 18 mois et l'épointage (coupe du bec) : Commercialisation des œufs éthiques.

Depuis sa création, les cédants ont vendu plus de 2 millions d'œufs en bio et prouvé, ainsi que l'œuf éthique répond à une vraie tendance de consommation responsable.

Pour son premier exercice la société a fait 564 K€ de chiffre d'affaires en 2018.

Grâce à un lancement majeur en septembre-octobre le CA BP sur 2019 devrait atteindre les 5 M€.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

| En k€/année | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|-------------|------|------|--------|--------|
| CA | | 550 | 4 900 | 19 550 |
| Marge brute | | | | |
| EBE | | | -1 800 | 1 600 |
| Rés. Exp. | | | | |

| En k€/année | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|-------------|------|------|------|------|
| Rés. Net | | | | |
| Salariés | | | 15 | |

Indications concernant les éléments chiffrés

Pour continuer à développer le concept et la marque, les responsables cherchent 1.5 M€ en capital et la même chose en dette.

La précédente levée a été bouclée par des Business Angels, dont l'un des investisseurs est végétarien depuis longtemps et qui ont aussi apprécié le Business Model.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marché de l'œuf éthique.

Concurrence

Pas de concurrence.

Points forts

- 2 millions d'œufs vendus : POC sur le BIO déjà validé.
- Un référencement prévu dans plus de 3000 magasins à la fin de l'année.
- Une notoriété en forte croissance.
- En adéquation parfaite avec les nouvelles tendances de consommation.
- Une meilleure rémunération pour l'agriculteur.
- Pionnier sur l'utilisation d'œufs sexué in-ovo pour sélectionner les pondeuses et ainsi supprimer le broyage des poussins mâles vivants.

Points faibles

Méconnaissance par le consommateur du mode de production des œufs.

Infos sur la cession

La levée de fonds va financer la communication nationale sur ce concept de rupture encore peu connu.

Le lancement de la nouvelle gamme et le déploiement des équipes commerciales.

Ticket : 300 k€ - 1 200 K€.

Profil recherché

Personne physique ou morale ou fonds d'investissement