

Vente d'aliments diététiques de régime et de compléments alimentaires

Annonce V56515 mise à jour le 28/07/2022

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la vente à distance et sur place d'aliments diététiques, pour régime hyperprotéiné, avec ou sans cétose, de compléments alimentaires naturels, d'aliments exotiques et santé, de fichiers audio/vidéo fitness et minceur.

Conseils audio, et / ou vidéo, coaching, suivi et accompagnement.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2020
Fonds propres	115 k€
Dettes financières	6 k€
Trésorerie nette	00 k€

En k€/année	2018	2019	2020	2021
CA		110	110	100
Marge brute				
EBE				

En k€/année	2018	2019	2020	2021
Rés. Exp.		-2	1	-8
Rés. Net		-2	1	-8
Salariés		0	0	0

Indications concernant les éléments chiffrés

Plus d'informations lors d'une prise de contact.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Produits diététiques de régime - compléments alimentaires en relation avec la santé.

Bien être et conseils en diététique et hygiène de vie supervisés par une pharmacienne.

Concurrence

Peu de vraie concurrence.

Oui pour les produits commercialisés par la société.

Oui et non pour la partie vente conseillée.

Oui car c'est un marché qui attire de nombreux concurrents pour faire des "régimes".

Non car l'efficacité est rarement au rendez-vous.

Points forts

Concept à poursuivre, à développer et à personnaliser par le repreneur.

Complément alimentaire exclusif.

Bon emplacement.

Points faibles

Conjoncture actuelle. Entreprise en difficulté suite à l'épidémie de COVID et au décès de notre médecin-conseil.

L'âge des associés malgré qu'ils soient des seniors actifs.

Infos sur la cession

Profil recherché

Personne morale

Complément

Les compétences humaines (soft skills) nécessaires pour reprendre cette entreprise :

- L'empathie,
- Le sens de la communication,
- Savoir convaincre.

Soit une marque de magasin qui souhaite acquérir un bon emplacement et une clientèle fidèle.

Soit un(e) entrepreneur(e) qui aime le contact commercial dans le secteur du bien-être.