

Réseau de fleuristes avec vente en ligne

Annonce V62699 mise à jour le 27/09/2023

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Rhône-Alpes
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Le groupe, fondé il y a plus de 10 ans, s'est développé en nom propre et sous concession de marques.

La stratégie de vente est passée de quantitative à qualitative.

Aujourd'hui, l'entreprise privilégie les approvisionnements locaux, français et les fleurs de saison.

Leurs artisans fleuristes proposent chaque semaine des compositions aux couleurs de saisons en harmonie avec la floraison des fleurs et des plantes.

L'offre proposée est en fonction des saisons et des événements : baptême, mariage, anniversaire, Noël, Saint-Valentin, ...

Différentes méthodes de ventes sont disponibles :

- Via le site internet.
- En direct : boutique.
- Click and Collect.

Le réseau dispose si besoin d'une solution de livraison dans toute la France.

En plus

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

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2018	2019	2020	2021
-------------	------	------	------	------

CA			1 400	
Marge brute				
EBE			75	
Rés. Exp.			75	
Rés. Net			150	
Salariés			15	

Indications concernant les éléments chiffrés

Les chiffres indiqués sont un cumul des différentes sociétés de ce groupe.

La cession concerne un réseau de 6 boutiques, d'un site de e-commerce et de la holding propriétaire de l'ensemble.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché de la fleur est en développement régulier.
Ce réseau a une politique d'achat permettant d'obtenir des prix intéressants.

Concurrence

L'implantation des boutiques élimine pratiquement la concurrence dans sa région d'implantation.

Points forts

- Notoriété.
- Professionnalisme reconnu.
- Relooking total de la boutique principale.
- Site internet connu.
- Engagements écologiques avec un emballage à 90% Kraft.
- Produits français.
- Tri des déchets verts pour chaque boutique.
- Éclairage presque à 100% en LED pour l'économie d'énergie.
- Documents 100% dématérialisés.

Points faibles

- Rayon décoration à développer davantage.
- Recruter un Web Master afin de piloter le digital en interne.
- Développement d'une page Instagram ou autres réseaux sociaux similaires.
- Création d'un site internet ou amélioration de celui existant pour développer la décoration.

Infos sur la cession

Profil recherché

Personne physique ou morale

Complément

Cet ensemble peut être intéressant dans le cadre d'une croissance externe d'un acteur du métier non présent dans la région.

Chaque boutique est gérée par un professionnel du métier expérimenté.