

## Produits de puériculture : cadeaux de naissance

Annonce V65088 mise à jour le 18/01/2023

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Bouches du Rhône

#### Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans les produits de puéricultures, et plus particulièrement dans le cadeau de naissance.

Elle vend via son site e-commerce mais également en BtoB auprès des DRH et CSE pour apporter une offre différenciante des traditionnels bons d'achats.

Elle développe sa propre marque et travaille également avec les plus grandes marques de puériculture.

#### En plus

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

La société travaille à l'**export**

### Éléments chiffrés

Année de référence	2021
Dettes financières	201 k€

En k€/année	2019	2020	2021	2022
CA	30	95	200	
Marge brute	55	47	45	
EBE	- 120	- 110	0	
Rés. Exp.	- 120	- 115	0	

En k€/année	2019	2020	2021	2022
Rés. Net	- 120	- 115	0	
Salariés	2	2	2	

## Indications concernant les éléments chiffrés

La progression de l'entreprise est ralentie à cause des problèmes d'approvisionnement de la part de ses fournisseurs.

Le dirigeant a personnellement investi plus de 300 k€ dans la société et plusieurs millions dans une vingtaine de start-up.

Aujourd'hui, il est à la recherche de partenaires connaissant bien le e-commerce, souhaitant s'accroître soit en faisant l'acquisition de la société ou bien en tant que partenaires financiers.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société est la seule à proposer la mise en scène des coffrets cadeaux, comme elle le propose. Cependant, elle est sur un marché très concurrentiel, où, un client de prime abord, ne verra pas obligatoirement ses différences. Cependant elles sont importantes et plébiscitées par ses clients.

### Concurrence

Existante.

### Points forts

Son offre client : l'entreprise est la seule à proposer des coffrets livrés de la manière où elle les expédie et qui provoque un grand effet auprès de ses clients ou de ceux chez qui elle livre.

Le marché qui est très important. 750 000 naissances par an en France, ce qui représente un potentiel client de 3.5 millions approximativement, sans compter l'Europe.

### Points faibles

Arrivée tardive sur le e-commerce où des acteurs sont implantés depuis longtemps. Ce qui demande de lourds budgets communication.

## Infos sur la cession

La crise sanitaire a bouleversé les approvisionnements de l'entreprise, et elle doit augmenter son volume de stock pour ne plus avoir un nombre de références important en rupture.

Les délais de livraison étant passé de 4 à 10 jours initialement à 3 à 6 mois.

L'entreprise utilisera également cet investissement pour augmenter son budget SEA et SEO et continuer à se positionner comme l'incontournable du cadeau de naissances.

Recherche de partenaires financier ou plus.

Profil recherché

Personne physique ou morale ou fonds d'investissement

Complément

La société est à la recherche soit d'investisseurs purs, soit d'investisseurs souhaitant se joindre à l'aventure.