

## E-commerce spécialisé dans les cadeaux de naissance

Annonce V65466 mise à jour le 21/10/2022

### 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

La société s'est spécialisée dans les cadeaux de naissance via son site e-commerce et auprès des entreprises (DRH, CSE) qui souhaitent féliciter leurs salariés devenant parents.

#### 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	0 k€

En k€/année	2019	2020	2021	2022
CA			100	
Marge brute			45	
EBE			- 100	
Rés. Exp.			- 100	
Rés. Net			- 100	
Salariés			1	

## Indications concernant les éléments chiffrés

Les chiffres sont disponibles à la demande après un premier contact téléphonique ou par mail.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Le marché de la naissance est stable en France, 750 000 naissances en moyenne. Peu d'offres existent afin de marquer l'arrivée d'un nouveau-né avec une offre aussi personnalisée comme la société cible le propose.

Il est estimé que 5 sources autour de cette naissance seront en recherche d'un cadeau qui fait la différence, collègues de travail, familles, amis, ce qui représente +/- 3 500 000 clients potentiels.

L'objectif de l'entreprise est de capter 1% de ce marché en France. Depuis janvier, elle propose ses offres sur les marketplaces et à partir du mois prochain, en Belgique, Italie, Espagne, Allemagne.

Son site commence à avoir un trafic très intéressant. La difficulté aujourd'hui, est l'approvisionnement des produits par les fournisseurs.

### Concurrence

Elle est nombreuse, cependant, à part une société basée à Madrid, personne, ne propose la personnalisation des coffrets de cadeaux de naissance comme la société cible le propose.

C'est ce qu'elle s'efforce de mettre en avant, car cela a plusieurs effets :

- Différenciation vis à vis de la concurrence.
- Panier moyen plus élevé.
- Fidélisation des clients.

### Points forts

Cadeaux haut de gamme à prix modéré.

Présentation des coffrets cadeaux mis en situation ce qui fait l'effet wahou lorsque cela arrive chez les clients. Les avis clients sur le site sont là pour le confirmer.

Une gamme diversifiée avec les plus grandes marques de puériculture et la propre marque de l'entreprise.

### Points faibles

L'approvisionnement des fournisseurs depuis le Covid qui oblige l'entreprise à stocker plus.

Le nombre de concurrents qui a fortement augmenté depuis le Covid et qui a augmenté le coût d'acquisition de nouveaux clients via le référencement payant.

## Infos sur la cession

Renforcer la trésorerie afin de pouvoir compléter l'offre avec de nouveaux fournisseurs, et avoir une capacité d'acquisition supplémentaire auprès du référencement payant.

Profil recherché

Personne physique ou morale

## Complément

Plusieurs profils peuvent être intéressants.

Soit des investisseurs voulant participer à cette aventure familiale mais avec un potentiel marché très important et stable. Ne subissant pas les crises.

Soit un profil maîtrisant le référencement SEA, SEO qui pourrait dans ce cas là être internalisé afin d'avoir une maîtrise des campagnes, des budgets en interne.

Soit un profil commercial pour commercialiser les offres auprès des CSE, DRH.