

## E-commerce : accessoires de mode

Annonce V66450 mise à jour le 09/09/2022

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

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

#### Résumé général de l'activité

Activité de e-commerce BtoC en accessoires de mode.

60% des ventes en France et 40% à l'étranger.

Développement de nouveaux marchés en cours.

Croissance de 35% par an.

#### 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	2020	2021	2022	2023
CA	1400	1900	2 500	3 000
Marge brute				
EBE	60	140	170	300
Rés. Exp.	90	150	200	320
Rés. Net	85	120	190	300

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Salariés	8	8	9	9

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Leader sur son marché.

2 concurrents en France.

1 concurrent en Europe.

Très bon référencement naturel :

1er sur Google avec un grand nombre de mots clés à gros volume de recherche.

Entre 2e et 5e sur le reste du volume des mots clés.

### Concurrence

Petit à petit la société s'est détachée de la concurrence pour offrir des produits et un service unique tant au niveau des collections qu'au niveau des offres présentes sur son site.

### Points forts

Tout est géré en interne :

- Logistique (réception et envoi des commandes).
- Prise de vues afin d'intégrer les produits sur le site.
- Marques déposés.
- Plateforme digitalisée de vente BtoB.

Équipe qui se gère seule, entièrement formée, avec un manager général qui contrôle le suivi de production, la présence en continue du dirigeant n'est donc pas indispensable.

Les salaires des 2 co-gérants : 6 000 euros chacun sans compter les dividendes (150K de dividendes distribuées sur les 2 derniers exercices).

Entreprise qui est rentable et en pleine croissance (+35%/an).

Ouverture de nouveaux marchés.

Possibilité de développer les ventes BtoB si le profil du repreneur est un profil commercial (marché de plus de 10 millions/an).

Plateforme BtoB déjà en ligne avec un portefeuille de clients professionnels.

### Points faibles

Accessoires de mode qui demandent un savoir-faire et de l'expérience dans les achats mais un accompagnement sera assuré.

Co gérants :

1 co gérant : acheteur / styliste / créateur des collections.

1 co gérant : spécialiste marketing.

Les co gérants cèdent, donc les postes devront être, soit remplacés par des employés spécialisés, soit par l'expérience du repreneur.

## Infos sur la cession

Profil recherché

Personne physique ou morale

Complément

Idéalement un cadre supérieur qui aimerait se repositionner en dirigeant, ou un expert e-commerce qui souhaite reprendre une activité en croissance.

Un profil d'acheteur ou de commercial avec des connaissances en marketing et e-commerce serait idéal.