

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Nord, Nord-Pas-de-Calais, France

Résumé général de l'activité

Conseils, accompagnement et solutions digitales au service du développement international des distributeurs B2B et B2C.

Experts en e-commerce et développement international.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

Raison principale de la cession : Société en difficulté

Compléments :

Suite au retournement brusque du marché du Fashion Retail et aux difficultés rencontrées par les principaux clients, la gestion de la croissance liée à leur activité a coûté une année particulièrement difficile en 2024. 2025 note le retour à l'équilibre après un Ebit de _200 k€ en 2024. Le plan de redressement a été mis en œuvre, la société est désormais à l'équilibre, mais elle reste fortement exposée. Il est donc impératif d'accélérer son pivot stratégique, de diversifier ses activités et de structurer son offre différenciante « Pack E-Franchise ».

Eléments chiffrés

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	2 200	1 400	800	1 000
Marge brute	650	60	90	150
EBE	-200	-20	0	50
Résultat exploitation	-250	-30	30	100
Résultat net	-200	-5	50	120
Nb. de personnes	12	9	6	7

Autres chiffres

Fonds propres : 150 k€

Intitule_dettes : 50 k€

Trésorerie nette : 100 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Offre complémentaire et alternative aux solutions e-commerce international du marché (Global-e/marketplaces/ salesforces / sap, ...). Positionnement unique : Combo Métier + IT. Approche globale métier +IT.

Concurrence

Agences WEB (sans la partie conseil). Sociétés de conseils et d'accompagnement à l'export (sans la partie tuyauterie IT). Solutions spécialisées et SAAS (Shopify - Global-e) mais en restant agnostiques et multi-technologie.

Points forts / faibles

Points forts

Agilité.

Expertises rares Techniques et Commerciales Export.

Solutions éprouvées (11 ans d'activité pour le client le plus ancien sur 4 Pays).

Double expertise Prestashop / Shopify.

Points faibles

Taille / notoriété.

Sales.

Sur-exposition au retail textile.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Compléments, spécificités

Recherche de fonds, en contrepartie d'une cession de parts minoritaires ou majoritaires, idéalement auprès d'un partenaire impliqué dans le redéploiement de cette offre et la structuration des produits phares.

Souhaitant céder ou transmettre sous un horizon de 5 à 10 ans, le cédant est ouvert à toutes les formules permettant de prolongement l'aventure avec l'ambition qu'elle mérite.

Mesures de baisses des charges salaires et dépenses réalisés Q1 2025, équipes optimisées, pivot business en cours,

+ Formation (2025 : premières ventes mars 25),

+ secteurs indus + ETI/PME (2024-2025),

+ Structuration de l'offre E-Franchise (solution active chez Okaidi/jacadi/Afibel/ Tikamoon dans 35 pays.

Retour à l'équilibre en 2025.

Relance de l'activité conseil.

Besoin de renforts en ressources commerciales.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

- Business developer,
- Agence digitale Marketing ou e-commerce,
- Logisticien e-commerce,
- Acteur à l'international.