

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SA

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Genève, Région lémanique, Suisse

Résumé général de l'activité

La société est un pure player e-commerce suisse spécialisé dans la vente en ligne de parfums et cosmétiques de marques premium à prix compétitifs.

Elle commercialise une sélection de parfums et produits de beauté reconnus auprès d'une clientèle principalement basée en Suisse.

L'entreprise opère selon un modèle direct-to-consumer, reposant sur une plateforme e-commerce dédiée, une gestion optimisée des achats et des stocks, ainsi qu'une structure opérationnelle légère permettant de maintenir des coûts fixes limités.

L'activité se concentre principalement sur la distribution de parfums de marques internationales à forte rotation, avec une stratégie de prix attractive par rapport aux circuits de distribution traditionnels.

Une modernisation de l'infrastructure technologique est actuellement en cours, avec la migration de la plateforme e-commerce vers Shopify et de l'ERP vers Odoo, afin d'améliorer la gestion des opérations, l'efficacité marketing et la scalabilité de l'activité.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	910	600	470	
Marge brute	240	170	140	
EBE	-30	170	110	
Résultat exploitation	-140	60	0	
Résultat net	-120	70	10	
Nb. de personnes	1	1	1	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché de la parfumerie et des cosmétiques en ligne est caractérisé par la présence d'acteurs internationaux majeurs (retailers spécialisés et plateformes e-commerce), ainsi que de distributeurs indépendants positionnés sur des niches de prix ou de marques. La société évolue sur le segment des parfums et cosmétiques premium proposés à prix compétitifs, en se positionnant comme une alternative digitale aux circuits de distribution traditionnels (grandes chaînes de parfumerie et grands magasins). Son positionnement repose sur : - une sélection de marques reconnues, - une politique de prix attractifs, - une structure de coûts légère propre aux pure players e-commerce. Le marché suisse bénéficie par ailleurs de fondamentaux solides, notamment un pouvoir d'achat élevé, une forte notoriété des marques premium et une adoption croissante de l'achat en ligne dans le secteur de la beauté.

Concurrence

La concurrence se compose principalement de : - grandes chaînes de parfumerie disposant d'une présence en ligne (Douglas, Marionnaud, Sephora), - plateformes e-commerce spécialisées dans la parfumerie et la beauté, - pure players du discount parfum opérant à l'échelle européenne, - marketplaces généralistes proposant également des produits de beauté. L'entreprise se différencie par une structure opérationnelle légère, une politique de prix compétitifs et un positionnement sur une sélection de parfums premium à forte rotation, lui permettant de rester attractive auprès d'une clientèle sensible au prix tout en recherchant des marques reconnues.

Points forts / faibles

Points forts

Plus de 15 ans d'activité sur le marché suisse de la parfumerie en ligne.

Positionnement sur des marques de parfums premium à prix compétitifs.

Modèle e-commerce pur avec structure opérationnelle légère et coûts fixes limités.

Base de stock existante (~CHF 170k) permettant une continuité opérationnelle immédiate.

Rentabilité opérationnelle sous-jacente positive après retraitement de la rémunération du dirigeant.

Infrastructure technologique en cours de modernisation (migration Magento vers Shopify et ERP vers Odoo).

Potentiel d'amélioration du marketing digital et du taux de conversion.

Activité facilement scalable et intégrable dans un acteur stratégique du secteur.

Points faibles

Taille encore modeste de l'activité, avec un potentiel de développement sous gestion plus structurée.

Dépendance actuelle au dirigeant, liée à la structure entrepreneuriale de l'entreprise.

Investissements marketing limités, qui restreignent actuellement le potentiel d'acquisition clients.

Infrastructure technologique historiquement vieillissante, actuellement en cours de modernisation (migration vers Shopify et Odoo).

Activité principalement concentrée sur le marché suisse, avec un potentiel d'expansion géographique encore peu exploité.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **450 k€**

Compléments, spécificités

L'entreprise est exploitée selon un modèle entrepreneurial avec un dirigeant unique.

La rémunération annuelle du dirigeant s'élève à environ CHF 97k, ce qui impacte la lecture de la rentabilité dans les comptes publiés.

Dans une logique d'acquisition, cette rémunération peut être retraitée afin de refléter la performance opérationnelle sous-jacente.

La société dispose actuellement d'un stock d'environ CHF 170k, constitué majoritairement de parfums de marques premium à forte rotation.

Une modernisation complète de l'infrastructure technologique est en cours, incluant la migration de la plateforme e-commerce de Magento vers Shopify ainsi que la migration de l'ERP vers Odoo. Cet investissement d'environ €27k devrait être finalisé avec une mise en production prévue mi-mai 2026.

Cette transformation technologique devrait permettre d'améliorer significativement l'efficacité marketing, la gestion des stocks et le taux de conversion de la plateforme.

L'entreprise présente ainsi une base opérationnelle solide avec un potentiel d'amélioration de la rentabilité sous gestion stratégique, notamment via l'optimisation marketing, l'amélioration du taux de conversion et d'éventuelles synergies d'achats ou logistiques pour un acquéreur du secteur.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale