

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Ent individuelle

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Vaud, Région lémanique, Suisse

Résumé général de l'activité

Cette entreprise vaudoise, active depuis plus de 20 ans dans la distribution de produits d'emballage.

L'activité consiste en la vente de solutions d'emballage neutres et personnalisées destinées aux professionnels : sacs, pochettes, sachets, cartonnages, papiers cadeaux, rubans, produits pour confiseurs et fleuristes, cellophanes et articles de décoration.

Cette diversité de produits permet de toucher une large palette de clients, allant de la petite boutique indépendante aux grandes chaînes de magasins. Reconnue pour la qualité de ses prestations, cette société s'est solidement inscrite dans le tissu économique régional et bénéficie d'une clientèle fidèle et diversifiée.

Son ancienneté et sa réputation constituent des atouts majeurs pour assurer la continuité de l'activité.

L'emplacement stratégique facilite la logistique et l'accès pour les clients.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Compléments :

Le propriétaire actuel souhaite céder son entreprise pour des raisons de santé. Cette situation explique une baisse temporaire de l'activité commerciale, ce qui ouvre une opportunité de reprise à un prix attractif pour un repreneur dynamique capable de relancer le développement.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	220	190	170	280
Marge brute	90	100	90	
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net	30	40	50	50
Nb. de personnes	1	1	1	1

Autres chiffres

Fonds propres : 110 k€

Trésorerie nette : 20 k€

Position / concurrence**Positionnement par rapport au marché**

La diversité de produits proposés permet de toucher une large palette de clients, allant de la petite boutique indépendante aux grandes chaînes de magasins. Reconnue pour la qualité de ses prestations, cette société s'est solidement inscrite dans le tissu économique régional et bénéficie d'une clientèle fidèle et diversifiée. Son ancienneté et sa réputation constituent des atouts majeurs pour assurer la continuité de l'activité. L'emplacement stratégique facilite la logistique et l'accès pour les clients. L'entreprise s'adresse à une clientèle professionnelle diversifiée, couvrant une large palette de secteurs, de la petite boutique indépendante aux grandes chaînes de magasins. Le segment de l'emballage destiné aux points de vente touristiques représente une opportunité particulièrement intéressante, avec une concurrence limitée sur ce créneau en Suisse. La personnalisation des produits (cabas, rubans, papiers de soie) connaît une demande croissante et génère des revenus récurrents. L'entreprise développe en moyenne 50 à 70 nouveaux clients par année, témoignant d'un potentiel de croissance constant.

Concurrence

Le marché est principalement dominé par des grossistes en Suisse alémanique. En Suisse romande, la concurrence se compose de quelques acteurs régionaux spécialisés sur des segments spécifiques (pharmacie, alimentaire). L'entreprise bénéficie d'un avantage concurrentiel significatif grâce à sa politique de livraison : les frais de transport sont intégrés dans les prix de revient et offerts aux clients, un atout commercial très apprécié. La flexibilité sur les quantités minimales et le large choix de produits constituent également des différenciateurs clés face à une concurrence plus rigide.

Points forts / faibles

Points forts

Opportunité solide pour un repreneur souhaitant s'établir dans un secteur stable et diversifié.

Flexibilité commerciale unique : aucun minimum de commande exigé, contrairement à la concurrence.

Certains produits sont disponibles par lots de 10 ou 25 pièces au lieu de conditionnements de 400 pièces, facilitant l'accès aux petites structures.

Partenariats avec quatre producteurs de rubans permettant d'offrir le plus large choix du marché.

Modèle d'exploitation simple et efficace : une seule personne peut gérer l'ensemble de l'activité.

Implantée stratégiquement à proximité de l'autoroute, la société dispose d'une halle de 200 m² et dessert une clientèle professionnelle sur l'ensemble du territoire suisse.

Points faibles

Les campagnes de prospection et les relances clients nécessitent d'être intensifiées pour exploiter pleinement le potentiel commercial.

L'activité a connu des fluctuations ces dernières années en raison de contraintes personnelles du propriétaire actuel, avec un ralentissement temporaire qui a limité le développement commercial.

Une reprise dynamique est toutefois observée, démontrant la solidité du modèle et le potentiel de croissance pour un repreneur pleinement disponible.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **170 k€ k€**

Compléments, spécificités

Valeur théorique de l'entreprise :

Calcul ANC de 2018 à 2024 = Bénéfice CHF 44'388, soit une valorisation sur 5 ans de CHF 221'940.

Fourchette moyenne de valorisation : CHF 190'915.

Prix de vente :

CHF 180'000. Négociable compte tenu de l'état des ventes liées à l'état de santé de l'actuel propriétaire.

Modalités de transmission :

Le cédant s'engage à accompagner le repreneur pendant une période de 2 à 3 mois afin d'assurer une transmission de qualité.

Cet accompagnement inclut la présentation du successeur aux clients et fournisseurs, ainsi que le transfert des relations commerciales établies au fil des années.

Profil de repreneur recherché

Personne physique

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cette opportunité s'adresse à un entrepreneur motivé, idéalement avec une expérience dans la vente B2B ou la distribution, souhaitant reprendre une affaire établie avec un potentiel de développement intéressant.

Le candidat doit être également autorisé à travailler en Suisse.

Disposer d'un permis de conduire.

Français parfait, l'allemand est un atout complémentaire.