

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : EURL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Rhône, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

Une activité de VPC BtoC au travers de 5 sites internet et une présence fortes sur les marketplaces (Amazon, CDiscount, Rakuten, Ebay, ...).

Une activité de grossiste / importateur BtoB sur le marché des miniatures et jouets.

Clientèle de magasin de jouets ou modélisme, musées, VPCistes, itinérants, librairies / presse, ...

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 : Départ à la retraite
Compléments : Ouvert à une session totale ou partielle, avec un accompagnement du gérant qui peut être à temps complet ou partiel. Réorientation de la société sur le marché du jouet avec une progression importante qui demande des investissements financiers. Entreprise délocalisable.

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	670	560	435	435
Marge brute	135	145	100	100
EBE	10	-5	-25	0
Résultat exploitation	10	2	-55	0
Résultat net	10	1	-20	0
Nb. de personnes		1	1	1

Autres chiffres

Fonds propres : 176 k€

Intitule_dettes : 91 k€

Trésorerie nette : 1 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur majeur sur le marché de la miniature et secondaire sur celui des jouets, mais avec un potentiel de développement. Positionnement VPC : Forte présence sur les Marketplace (Amazon, CDiscount, Ebay, Rakuten, Mister Auto prochainement ...) complété par 5 sites internet. Un vrai savoir faire dans la logistique et la distribution avec une excellente efficacité et fiabilité. Large gamme de produits en miniatures et restreinte en jouets . Produits premium pour collectionneur et aussi entrée de gamme pour les jouets Positionnement grossiste : Réactivité, fiabilité, professionnalisme et convivialité, exclusivité sur la France pour la distribution de certaines marques. Typologie de clientèle diversifiée.

Concurrence

Peu de concurrence en grossiste, mais directement des fabricants. Pour la VPC, quelques concurrents importants sur les marketplaces, et beaucoup de petits acteurs.

Points forts / faibles

Points forts

VPC :

- Evaluations très positives sur les Marketplace.
- Logistique, gestion des stocks et distribution très efficace et réactive.

- Très large choix de près de 5000 références, segmentation par marché.
- Sites internet ergonomiques et "vendeurs".
- Club de Collectionneur avec commandes récurrentes.
- Carnet de commande de 20 K€.

Grossiste :

- Site internet BtoB efficace, très nettement meilleur que ses confrères.
- Réactivité et convivialité très appréciée.
- Carnet de commande continu de 143 K€.
- PGE intégralement remboursé en mai 2026.

Points faibles

Trésorerie limitée pénalisant le développement et l'atteinte d'une taille critique.

Marché de la miniature en baisse conjoncturelle mais marché du jouet en extension et avec un potentiel important.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **40 k€**

Compléments, spécificités

Cession totale ou partielle de la société.

Accompagnement possible par le dirigeant.

Société reconnue pour son sérieux et sa fiabilité commercial et logistique.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Ouvert à une cession totale ou partielle (majoritaire ou minoritaire).

Cible pertinente de repreneur : Fabricant souhaitant "une machine à vendre" en B to C pour ses produits, ayant besoin de produits complémentaires pour proposer une offre plus large à ses clients.

Ou VPCiste souhaitant bénéficier d'un statut de grossiste avec les conditions commerciales avantageuses.

Dans les 2 cas, économie d'échelle si rachat par une société évaluée à 50 K€ / an.