

## 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. 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	2021	2022	2023	2024
CA	2 400	2 200	1 500	2 000
Marge brute	500	650	400	500
EBE	-20	-200	1	20
Résultat exploitation	-25	-250		10
Résultat net	10	-200	30	50
Nb. de personnes	12	14	10	10

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 : **250 k€**

## 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.

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 développer,
- Agence digitale Marketing ou e-commerce,

- Logisticien e-commerce,
- Acteur à l'international.