

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Entreprise spécialisée dans la revente de mobilier professionnel d'occasion auprès d'une clientèle B2B (entreprises, aménageurs, revendeurs) dans les secteurs : tertiaire, hôtels et restaurants.

L'activité consiste à sourcer, reconditionner et revendre du mobilier de bureau (bureaux, sièges, rangements, mobilier d'aménagement) avec une rotation régulière du stock.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi
 La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant
Compléments : Nouveau projet entrepreneurial.

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

CA			300	
Marge brute			200	
EBE			5	
Résultat exploitation			5	
Résultat net			5	
Nb. de personnes			2	

Autres chiffres

Fonds propres : 15 k€

Intitule_dettes : 35 k€

Trésorerie nette : 15 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise est positionnée sur le marché du mobilier professionnel d'occasion destiné aux entreprises. L'activité s'inscrit dans la dynamique croissante de l'économie circulaire et du réemploi, qui répond aux enjeux économiques et environnementaux des organisations. La société se situe à l'interface entre les entreprises souhaitant se séparer de leur mobilier professionnel et celles recherchant des solutions d'équipement à moindre coût. Elle valorise ainsi du mobilier existant en lui offrant une seconde vie, tout en proposant à ses clients des produits professionnels de qualité à des prix compétitifs. Le positionnement repose sur trois axes principaux : - l'accès à des sources d'approvisionnement en mobilier professionnel issu de renouvellements d'espaces de bureaux, - une sélection et une revalorisation du mobilier permettant une revente rapide, - une clientèle professionnelle sensible aux enjeux de coût et de durabilité. Dans un contexte où les entreprises cherchent à réduire leurs coûts d'aménagement tout en améliorant leur impact environnemental, le marché du mobilier professionnel d'occasion connaît une croissance régulière. La société bénéficie ainsi d'un positionnement pertinent sur un segment en développement, avec un modèle simple et facilement extensible.

Concurrence

Le marché du mobilier professionnel d'occasion est composé de plusieurs types d'acteurs : des revendeurs spécialisés, des plateformes de seconde main ainsi que certaines sociétés d'aménagement de bureaux qui proposent également des solutions de réemploi. Parmi les acteurs visibles du secteur figurent notamment deux entreprises, positionnées sur le reconditionnement et la revente de mobilier professionnel dans une logique d'économie circulaire.

Points forts / faibles

Points forts

Réputation solide auprès des clients : l'entreprise bénéficie d'une bonne image et de relations de confiance avec sa clientèle professionnelle.

Positionnement premium : sélection de mobilier professionnel de qualité, permettant de répondre aux attentes d'entreprises recherchant des produits durables et esthétiques à un prix compétitif.

Qualité de service : accompagnement personnalisé des clients et réactivité dans la gestion des demandes, ce qui favorise la fidélisation et les recommandations.

Marque reconnue dans son écosystème : l'entreprise dispose d'une identité et d'un positionnement différenciant sur son marché.

Fort potentiel de développement digital : absence actuelle de stratégie SEO structurée, ce qui constitue un levier important de croissance pour un repreneur souhaitant développer la visibilité en ligne et générer davantage de leads.

Marché de la seconde main en forte croissance.

Stock immédiatement exploitable.

Points faibles

Développement commercial limité : jusqu'à présent, la croissance de l'activité s'est faite principalement grâce au réseau et aux opportunités du marché, avec peu de démarches commerciales structurées.

Présence digitale perfectible : l'entreprise ne dispose pas encore d'une stratégie SEO développée ni d'une présence digitale optimisée, ce qui constitue un axe d'amélioration important pour générer davantage de visibilité et de prospects.

Dépendance au dirigeant : l'activité est aujourd'hui opérée par le dirigeant seul. Cette organisation légère permet une bonne maîtrise des coûts mais nécessitera, pour un développement plus rapide, une structuration progressive des fonctions commerciales ou opérationnelles.

Structure encore peu industrialisée : certains processus peuvent être optimisés ou automatisés afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle et accompagner une croissance plus forte.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **300 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **70 k€ k€**

Compléments, spécificités

Les résultats de l'exercice ne reflètent pas totalement le potentiel réel de l'activité. Au cours de l'année, certaines dépenses non récurrentes ont été engagées, notamment liées au déménagement de l'entrepôt et à la réorganisation de la structure logistique.

Depuis juin, l'activité est exploitée avec une organisation beaucoup plus optimisée. Elle fonctionne aujourd'hui avec une structure très légère, le dirigeant opérant seul, ce qui suffit largement au fonctionnement courant de l'entreprise.

Le développement commercial a volontairement été limité jusqu'à présent. L'activité s'appuie principalement sur des opportunités de marché, le réseau existant et des demandes entrantes, ce qui laisse entrevoir un potentiel de croissance significatif pour un repreneur souhaitant structurer davantage l'acquisition de clients ou développer la présence commerciale.

Positionnée sur le marché porteur du mobilier professionnel d'occasion et de l'économie circulaire, la société dispose d'une base saine, d'un stock immédiatement exploitable et d'un modèle simple à développer. Avec une stratégie commerciale plus active, l'activité présente un potentiel de développement important.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Structure légère permettant une reprise par :

- Entrepreneur individuel.
- Société du secteur souhaitant se développer.
- Acteur de l'économie circulaire / reconditionnement.