

Réseau de distribution de produits de coiffure et cosmétiques professionnels B2C et B2B

Annonce V49739 mise à jour le 15/07/2019

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|--------------------------|----------------|
| Forme juridique | SA |
| Ancienneté de la société | Plus de 10 ans |
| Localisation du siège | Rhône-Alpes |
| Département | Confidentiel |

Résumé général de l'activité

Réseau de distribution de produits de coiffure et cosmétiques professionnels, composé de 63 magasins en propre et en franchise, couvrant la France entière, plus 2 en Suisse.

Création de 2 marques propres assurant 40% du CA global. 55 marques distribuées.

CA à 70% aux particuliers (femmes) et 30% aux professionnels de la coiffure.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

| | |
|--------------------|----------|
| Année de référence | 2018 |
| Fonds propres | 3 115 k€ |
| Dettes financières | 8 100 k€ |
| Trésorerie nette | 1 370 k€ |

| En k€/année | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------|------|------|--------|------|
| CA | | | 12 135 | |

| En k€/année | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------|------|------|-------|------|
| Marge brute | | | 5 913 | |
| EBE | | | 670 | |
| Rés. Exp. | | | 271 | |
| Rés. Net | | | - 829 | |
| Salariés | | | 99 | |

Indications concernant les éléments chiffrés

Accompagnement vers le passage à une offre "BIO" tant au niveau professionnel que grand public.

Le développement de 2 marques propres ayant nécessité un budget R&D de 2,5 M€ depuis 2014, générant 37% du CA 2018, avec une marge brute près de 3 fois supérieure à la marge brute réalisée sur les marques tiers.

Le groupe de 8 sociétés a fait l'objet d'une procédure de sauvegarde en date du 04/04/2018, prolongée jusqu'au 26/06/2019, date à laquelle le plan de sauvegarde élaboré par le dirigeant avec l'aide du mandataire judiciaire a été validé par le T. de Commerce.

Pendant la période de sauvegarde, 3 sociétés ont été liquidées incluant la fermeture de 13 magasins.

Un important effort de réduction des charges fixes a conduit au départ d'une vingtaine de personnes au siège.

Les données consolidées 31/12/2018 sont disponibles sous NDA.

Un laboratoire spécialisé produits de coiffure "BIO" a manifesté son intérêt, sous réserve d'être accompagné par des investisseurs financiers ou un autre partenaire industriel.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un des leaders en France de la distribution spécialisée de produits de coiffure "professionnels" en B2C.

Portefeuille de 600 000 clients, dont 250 000 actifs, 45 000 cartes fidélité payantes souscrites en 2018.

Répartition très homogène des clientes B2C par tranche d'âge de 30 ans à 50 ans et +.

Une présence reconnue auprès des professionnels de la coiffure (BtoB).

Site marchand spécialisé en cours d'ouverture.

Concurrence

Concurrence accrue depuis 5 ans du e-commerce, soit généraliste (Amazon, ...) soit spécialisé cosmétique et/ou produits de coiffure.

Points forts

Un fondateur, ancien coiffeur à la tête d'un réseau de salons, qui connaît parfaitement les produits et a une connaissance pointue des besoins de la clientèle tant privée que professionnelle.

Un référencement auprès de tous les principaux fournisseurs de produits de coiffure professionnels.

La définition d'un nouveau concept : ce magasin, dont le déploiement partiel (vingtaine de points de ventes) sur 2018 s'est traduit par un retournement des ventes très sensible.

Des outils marketing et de suivi de la base clientèle de haut niveau.

Outils de gestion marketing et analyse activité clients / magasins très performants.

Points faibles

Un retard pris dans le passage à la digitalisation des magasins et absence de site e-commerce.

Virage au bio tardif.

Une logistique trop coûteuse.

Infos sur la cession

Le groupe bénéficie depuis le 26 juin d'un plan de sauvegarde sur 10 ans.

Les conseils intervenus pendant la période de sauvegarde ont mis en évidence l'importance de rechercher des accords industriels dans deux directions :

- Fournisseurs produits capillaires "BIO",
- Spécialiste e-commerce pouvant apporter une place de marché en marque blanche.

Profil recherché

Personne morale

Cession partielle à un acteur industriel pouvant apporter des synergies tant au niveau humain que sur le plan du digital, ... se traduisant par une augmentation du pouvoir de négociation auprès des fournisseurs et un élargissement de l'offre produits :

Un acteur du e-commerce en recherche de "phygital" .

Complément

Éventuellement un spécialiste du retail cosmétique (français ou étranger) qui souhaiterait élargir son réseau de distribution en France.

Un "laboratoire" de produits capillaire et coloration orienté "BIO" et "Naturel" qui trouverait un réseau de distribution captif, support de notoriété.

Personnes physiques non retenues.