

PROJET « CHANTILLY »

CESSION D'UN FONDS DE COMMERCE DANS LE DOMAINE DE LA VENTE PAR CORRESPONDANCE
MARCHÉ DES « SENIORS »

➔ METIER

Créée il y a 25 ans, la société située en Ile-de-France, développe une activité de vente « B to C » en France métropolitaine exclusivement. La société dispose d'une marque nationale reconnue dans son secteur avec une clientèle fidèle et un taux de commande élevé.

La société développe son activité sur trois axes :

- Activité historique et traditionnelle de VPC (vente par catalogue) ;
- Activité e-commerce : produits de phytothérapie ;
- Activité e-commerce : prêt-à-porter féminin.

Périmètre cédé :
Projet « Chantilly »

➔ OFFRE PRODUITS

L'offre du périmètre cédé (projet « Chantilly ») est divisée en quatre familles de produits :

- Textile (canal uniquement VPC) ;
- Produits de phytothérapie (canal e-commerce et VPC) ;
- Produits Maison & Gadgets (canal uniquement VPC) ;
- Alimentaire (canal uniquement VPC).

La société, en parallèle de son activité historique de VPC, a développé un site de ventes en ligne, consacré exclusivement à la distribution de produits de l'univers phytothérapie.

➔ CLIENTS

La cible est orientée vers les catégories « seniors » vivant principalement en milieu rural. La cible tend à s'élargir notamment par l'intermédiaire de son site de e-commerce.

➔ CHIFFRES CLES DU PERIMETRE CEDE

- Chiffre d'affaires : environ 7,8 M€ ;
- Marge brute : entre 65 % et 70 % ;
- Commandes mensuelles : 18 000 à 20 000 ;
- Catalogues : 6 différents ;
- Base de données clients : environ 300 000 adresses (dont 80 000 actives).

➔ OPERATION ENVISAGEE

ATOUT CAPITAL a été mandaté par l'actionnaire de la société pour organiser la cession du fonds de commerce de l'activité VPC traditionnelle et de l'activité e-commerce (produits de phytothérapie).



L'actionnaire cédant, dont les titres sont admis sur NYSE EURONEXT entend recentrer ses activités sur son « core business » et céder les activités non stratégiques.

➡ PERIMETRE CEDE

Le périmètre cédé comprend :

- La base de données clients ;
- Les marques ;
- Le stock ;
- Toutes les données historiques et actuelles relatives aux catalogues expédiés ;
- Les contrats avec les fournisseurs.

Une proposition pour la reprise d'une partie du personnel (notamment service achat) pourra être effectuée.

Le périmètre cédé ne comprend pas le bail des bureaux et entrepôts actuellement occupés pour l'exploitation de cette activité.

CONTACTS:

Atout Capital

164, boulevard Haussmann
75 008 Paris

Cédric BEUDIN:

cedric.beudin@atoutcapital.com

Tel: 01 56 69 61 83

Charles BILLIALD

charles.b@atoutcapital.com

Tel: 01 56 69 61 89