

E-commerce de friandises naturelles pour chien

Postée le 15/12/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Entreprise Individuelle
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Marne, Champagne-Ardenne, France

Résumé général de l'activité

E-commerce de friandises naturelles pour chien.

L'entreprise propose également des compléments alimentaires, snacks et topping.

Celui-ci reflète le bien-être animal qui est privilégié par énormément de maître chien.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		15	25	30
Marge brute		8	10	15
EBE		5	10	15
Résultat exploitation		6	10	16
Résultat net		4	8	13

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Nb. de personnes		1	1	1

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement prix : La boutique se positionne sur le segment premium des friandises et accessoires pour animaux. Les prix s'échelonnent de 0,50 € (patte de poulet) à 26,95 € (bois de cerf), avec une majorité de produits entre 1 € et 10 €. Caractéristiques distinctives : Produits naturels et spécialisés (bois de cerf, peaux diverses, produits lyophilisés). Offre premium avec des produits rares (chameau, autruche, cerf, buffle) Mix entre friandises consommables et produits à mâcher durables. Positionnement stratégique : positionnement sur le marché premium/spécialisé des friandises naturelles pour chiens, avec un focus sur la qualité et l'originalité plutôt que sur le volume bas de gamme. Le panier moyen de 39,35 € confirme ce positionnement haut de gamme.

Concurrence

3 concurrents.

Points forts / faibles

Points forts

- Performance commerciale :
- Croissance solide : +32% de chiffre d'affaires.
 - Marge brute en forte progression : +51%, ce qui montre une bien meilleure rentabilité.
 - Taux de marge en amélioration : passage de 45% à 51%, soit +6 points, démontrant une optimisation réussie des coûts d'achat ou du mix produit.
 - Panier moyen élevé : 39,35 € qui témoigne d'une clientèle premium fidèle.
- Catalogue large et différenciant : 317 produits avec des références rares et originales (chameau, autruche, cerf) que peu de concurrents proposent.
- Mix produits intelligent : équilibre entre consommables (friandises) qui génèrent du réachat et produits durables (bois de cerf, cornes) à forte marge
- Qualité premium : produits naturels, lyophilisés, sans additifs qui répondent aux attentes des propriétaires exigeants.
- Expertise technique solide : maîtrise de Shopify (Flow, GraphQL, Liquid), ce qui me permet d'optimiser ma boutique sans dépendre de prestataires.
- Multi-marché européen : présence établie sur plusieurs pays EU avec infrastructure logistique adaptée (Mondial Relay).

Approche data-driven : utilisation d'analytics et d'outils d'automatisation pour piloter mon activité.

Niche défendable : positionnement premium sur un marché en croissance (humanisation des animaux de compagnie).

Points faibles

Chiffre d'affaires encore limité.

Budget marketing limité.

Traffic/conversion à améliorer.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **40 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **10 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique