

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Non communiquée
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Ile-de-France, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

DNVB compléments alimentaires & café champignon adaptogène.

Positionnement sur les champignons adaptogènes, marché en forte croissance.

Modèle par abonnement générant une récurrence élevée et un taux de réachat supérieur à 50 %.

Produit phare à forte marge (coût unitaire ~4,32 € pour un prix de vente ~30 €).

Logistique externalisée et produits légers, peu chronophages.
TVA réduite à 5,5 %.

Présence multicanale Shopify + Amazon.

DNVB déjà rentable et structurée.

2,8 k€ de profit mensuel, abonnement.

90 % du CA réalisé via Shopify, 10 % via Amazon FBA.

A propos de la cession

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

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			350	
Marge brute				
EBE			35	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			1	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Environ 20 000 € de revenus mensuels récurrents générés via un modèle d'abonnement.
- Taux de réachat supérieur à 50 %, avec un produit qui s'intègre rapidement dans une routine quotidienne.
- Base email d'environ 10 000 contacts qualifiés.
- Lancement récent de deux produits supplémentaires dans l'univers des compléments alimentaires, un marché plus large et complémentaire.
- Positionnement sur le marché des champignons adaptogènes, un segment en croissance.
- Produits légers et compacts, générant des coûts logistiques et d'expédition réduits.
- Marge brute significative sur le produit phare (coût d'achat unitaire de 4,32 € pour un prix de vente

moyen d'environ 30 €).

Application d'un taux de TVA réduit à 5,5 %.

Opportunités :

- Développement de nouvelles saveurs et compléments alimentaires.
- Accélération sur TikTok, influence et affiliation.
- Lancement d'une vraie stratégie SEO (marché encore peu structuré).
- Développement du B2B (aucune action à ce jour).
- Montée en puissance sur Amazon FBA et ouverture à l'Europe.
- Optimisation du programme d'abonnement et de la fidélisation.
- Possibilité d'internaliser la logistique pour améliorer la marge.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **85 k€**

Compléments, spécificités

ROAS x3 sur l'année 2025.

Marge commerciale : 43,8 %.

Revenus récurrents (abonnements) : environ 20 000 €.

Trafic organique : 13 938 visites / mois.

Base email : 10 000 contacts.

Panier moyen : ~40 € (en forte hausse).

Changement d'offre début 2025 ayant impacté le trafic mais peu le CA.

Stratégie d'abonnement à stabiliser après la reprise.

Le vendeur n'accepte pas de prêt vendeur.

Structure opérée par le fondateur avec 2 freelances et un prestataire.

Temps de gestion actuel estimé à 5 h / semaine.

Chiffres vérifiés via Shopify, Lifetimely, Google Analytics et bilan comptable.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale