

**Plateforme CBD Premium clé-en-main avec opportunités de développement**Postée le **31/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Actif rentable, clé-en-main et à forte marge.

Cette société créée début 2024, héritière d'une marque CBD forte de plus de 7 ans d'historique, combine une boutique physique et un site e-commerce Shopify entièrement refondu en 2024, tant sur l'UX que sur la gamme de produits premium.

En 2024, l'entreprise a généré 170 k€ de chiffre d'affaires (28 % online, 65% boutique, 7% B2B) pour un EBITDA normalisé de 30 000 € (18 % de marge opérationnelle).

Le trafic organique dépasse 300 visites quotidiennes, avec un taux de conversion web de 0,7 % (3,5 % hors blog) et un panier moyen HT de 58 € en ligne et 34 € en boutique.

La synergie unique entre la boutique et le site permet de mutualiser l'ensemble des coûts fixes : la boutique absorbe le loyer, les salaires et prend en charge la logistique web (préparation et expédition des commandes), assurant ainsi un levier de rentabilité maximal sans frais additionnels pour l'e-commerce.

La structure est optimisée et automatisée :

- 2 employés CDI gèrent l'intégralité des opérations (stocks, expéditions, accueil, marketing basique).
- Le dirigeant n'intervient que 2 h/semaine (stratégie, virements).
- Automatisations Shopify & CRM (collecte d'avis, segmentation clients, relances de paniers, séquences e-mailing, newsletter mensuelle, programme de fidélité unifié).

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

## 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	2022	2023	2024	2025
CA			170	185
Marge brute				
EBE			30	35
Résultat exploitation			30	35
Résultat net			30	35
Nb. de personnes			2	2

### Position / concurrence

#### Positionnement par rapport au marché

Les clients fidèles (CLV ? 400 €, note moyenne 4,8/5) et les process éprouvés offrent un levier de croissance immédiat : montée en puissance du SEO/SEA, lancement d'abonnements 'CBD Box', structuration du canal B2B, extension européenne ou ouverture de points de vente supplémentaires.

#### Concurrence

Non précisé

### Points forts / faibles

#### Points forts

Opérations 100 % autonomes. Deux employés CDI gèrent l'intégralité du process, dirigeant à 2 h/semaine d'intervention.

Marges élevées & levier opérationnel fort.

Marge brute ~71 %, tout CA additionnel web génère +70 % d'EBITDA sans coûts fixes.

Positionnement premium & fidélisation clients avec une valeur vie client de ? 400 € et une note moyenne client 4,8/5.

Logistique réactive. Lead-time 2–4 j, paiement J+30 vs encaissement J+1, stock minimal.

Potentiel de scale-up. Expansion UE, B2B, nouvelles boutiques, abonnements.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

### Compléments, spécificités

Données détaillées disponibles après signature d'accord de confidentialité.

Que vous soyez investisseur passif souhaitant toucher un cash-flow automatique, opérateur actif désireux d'accélérer la croissance ou indépendant ambitieux à la recherche d'une marque premium prête à l'emploi, ce dossier est fait pour vous.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale