

Site e-commerce dans le domaine du mariagePostée le **23/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Fonds de commerce**Localisation du siège :** Seine Saint-Denis, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Activité e-commerce clé en main dans le domaine du mariage.

Boutique en ligne spécialisée dans la vente d'outils de planification de mariage conçu pour accompagner les futurs mariés dans l'organisation de leur grand jour.

La boutique dispose d'une image de marque forte et reconnue dans sa niche et d'un produit unique, avec une boutique en ligne déjà configurée, une base clients existante, un référencement naturel en place et des partenariats fournisseurs actifs.

Le marché du mariage est en constante évolution et les couples recherchent des solutions concrètes pour bien s'organiser.

Le produit, pensé par une experte en événementiel, représente une offre à forte valeur ajoutée.

Possibilités de décliner le produit (nouvelles éditions, formats digitaux, personnalisations) pour développer le chiffre d'affaires.

A propos de la cession**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Eléments chiffrés**

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	25	55	40	
Marge brute				
EBE	5	-10	5	
Résultat exploitation	5	-10	-10	
Résultat net	5	-10	-10	
Nb. de personnes		1	1	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un positionnement premium, entre outil fonctionnel et accessoire tendance, permet de séduire : - Les couples qui recherchent une solution clé en main pour planifier chaque étape. - Les futurs mariés sensibles au design et à la qualité. - Les professionnels du mariage (wedding planners, boutiques spécialisées) pouvant également distribuer le produit.

Concurrence

Les planners généralistes, les solutions digitales et applications.

Points forts / faibles

Points forts

Produit unique et expert : Conçu par une professionnelle de l'organisation d'événements, gage de sérieux et de pertinence.

Site professionnel et fonctionnel : Design soigné, parcours client optimisé.

Nom de domaine attractif et mémorisable.

Produit à forte valeur ajoutée : Esthétique et pratique, pensé pour simplifier toutes les étapes de préparation d'un mariage.

Référencement naturel déjà travaillé et présence sur les réseaux sociaux.

Solution technique fiable : Boutique développée sur Shopify.

Facile à gérer : Gestion simple du catalogue et des commandes.

Points faibles

Les principaux axes de développement :

Distribution B2B : Développement de partenariats avec des distributeurs, concept stores et boutiques spécialisées dans le mariage afin de proposer le planner en vente en gros et d'augmenter fortement le volume des ventes.

Élargissement de la gamme : Déclinaison en éditions spéciales, versions digitales, accessoires complémentaires.

Renforcement de la visibilité : Campagnes marketing, collaborations avec influenceurs, optimisation SEO/SEA.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **50 k€**

Compléments, spécificités

Société en léger déficit dû aux investissements de lancement.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Prix de cession négociable, cession rapide possible.

Cible idéale pour un repreneur souhaitant développer rapidement une activité sans repartir de zéro.