

Marque digitale de bijoux / lifestyle

Postée le 15/09/2025

Description générale**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Puy de Dôme, Auvergne, France**Résumé général de l'activité**

Entreprise de e-commerce créée il y a plus de 5 ans, spécialisée dans la vente en ligne de bijoux et produits lifestyle féminins.

Marque digitale reconnue, soutenue par une large communauté : plus de 120 000 abonnés sur les réseaux sociaux et une base de 300 000 adresses emails qualifiées.

L'activité repose sur un site e-commerce propriétaire, avec une offre diversifiée et des collections renouvelées régulièrement.

La société bénéficie d'une forte récurrence client (~33 %) et d'un panier moyen de 50 €.

Les opérations sont largement automatisées, permettant au fondateur de gérer l'activité en seulement 5 à 10 heures par semaine.

L'équipe est composée de 4 salariés expérimentés, assurant la gestion quotidienne.

La société dispose également d'outils propriétaires intégrant l'IA, offrant un contrôle efficace sur toute la chaîne de valeur (stock, logistique, marketing, pilotage).

Performance financière :

- CA 2024 : 3 M€ (vs 2,6 M€ en 2023, +15 %).
- EBE 2024 : 460 k€ (vs 330 k€ en 2023, +40 %).

Axes de développement :

- Diversification produits (extensions de gammes).
- Nouveaux canaux marketing (SEA, influence, affiliation).
- Renforcement du SEO (fort potentiel).
- Développement omnicanal (partenariats retail).
- Expansion internationale (marque déjà suivie hors de France).

En plus

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

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

Compléments : Le fondateur cède aujourd'hui pour se consacrer à un nouveau projet IA.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	2 400	2 600	3 100	
Marge brute				
EBE		330	460	
Résultat exploitation		330	460	
Résultat net				
Nb. de personnes	4	4	4	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marque e-commerce spécialisée dans les bijoux en pierres naturelles, positionnée sur un segment porteur et différenciant. Elle combine : - un ADN clair autour de l'authenticité et de la personnalisation, - une communauté engagée et récurrente, - une infrastructure propriétaire intégrant l'IA pour un avantage compétitif durable. Ce positionnement fort permet de capter pleinement la croissance du marché et d'offrir un actif solide, reconnu et prêt à accélérer en France comme à l'international

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Croissance soutenue : CA passé de 2,4 M€ (2022) à 3,1 M€ (2024).
- Rentabilité démontrée : EBE 460 k€ (2024).
- Gestion ultra légère : seulement 5 à 10 h/semaine du fondateur.
- Équipe en place : 4 salariés assurant la continuité opérationnelle.
- Base clients solide : 300 000 emails qualifiés, 120 000 abonnés sur les réseaux sociaux, récurrence de 33 %.
- Automatisation poussée : outils propriétaires + intégration IA sur la chaîne de valeur (logistique, marketing, pilotage).
- Large potentiel de développement : SEO sous-exploité, nouveaux canaux marketing (SEA, influence, affiliation), diversification produits, ouverture omnicanale (partenariats retail), développement international.
- Marché porteur : bijouterie fantaisie et pierres naturelles en croissance continue.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **2 000 k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cette opportunité s'adresse à :

- Repreneurs individuels ou équipes cherchant à gérer un actif rentable avec peu de temps (5–10 h/semaine).
- Entrepreneurs ou entreprises en croissance externe (bijoux, DNVB, e-commerce lifestyle) cherchant à exploiter une audience massive et fidèle, avec des opportunités immédiates de cross-sell et d'omnicanal.
- Profils disposant de fortes compétences en SEO/SEA, encore largement sous-exploitées.