

**E-commerce de produits de niche - Alimentation et maison**Postée le **02/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Rhône, Rhône-Alpes, France**Résumé général de l'activité**

Société e-commerce spécialisée dans la vente à distance de produits de niche à forte récurrence client, spécialisée sur les marketplaces.

Après une phase de développement intense (CA multiplié par 7 entre 2022 et 2025), la société atteint l'équilibre d'exploitation en 2024 et fini à 3,5 M€ de chiffre d'affaires fin 2025.

L'entreprise dispose d'une structure logistique intégrée, d'outil digitaux développés en internes très performants et d'une base clients fidèles.

Modèle en croissance maîtrisée et hautement scalable, soutenu par des stratégies d'acquisition performantes et un positionnement différenciant sur son segment.

**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 :** Minoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Compléments :** Le fondateur s'installe en Asie.

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>CA</b>	650	1 100	2 100	3 500
<b>Marge brute</b>	300	500	900	1 350
<b>EBE</b>	50	95	80	120
<b>Résultat exploitation</b>	50	80	-10	-10
<b>Résultat net</b>	40	65	-5	-10
<b>Nb. de personnes</b>	1	3	6	8

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 100 k€

**Intitule\_dettes :** 295 k€

**Trésorerie nette :** 75 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Société bien établie. Structure connue sur son segment, structure rentable et agile. Forte notoriété dans son univers produit. Taux de conversion supérieur à la moyenne du marché.

### Concurrence

Présence de quelques concurrents nationaux et marketplaces, mais position de niche assurant une clientèle fidèle.

## Points forts / faibles

### Points forts

Croissance soutenue et structure rentable.

Base clients récurrente et en expansion.

Logistique et outils digitaux maîtrisés.

Marque propriétaire (mais pas développée).

Potentiel d'extension de gamme et d'internationalisation.

Dossier d'évaluation RSM France disponible sous NDA.

Site e-commerce bientôt fini.

ROAS excellent sur Amazon (x12).

## Points faibles

Taille encore modeste du capital humain.

Dépendance à certains canaux marketing et marketplaces (nécessite diversification à moyen terme).

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **700 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **200 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Les comptes annuels ont été audités par un cabinet de conseil.

Évaluation multicritères (EBITDA, goodwill, capacité de remboursement) réalisée fin 2024.

Croissance 2025 portée par développement produit, marketing digital et optimisation des flux logistiques.

Réorganisation structurelle actuelle importante qui portera ses fruits sur la rentabilité 2026 (baisse des loyers, baisse de la masse salariale, changement de banque, ...).

Valorisation indicative : 900 k€ (base fin 2025).

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Partenaire actif souhaité, capable d'accompagner le développement marketing et commercial.

Expérience dans l'univers e-commerce ou la distribution digitale appréciée.