

**Vente en ligne de fleurs haut de gamme**Postée le **14/11/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Seine et Marne, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Activité digitale adossée à un magasin physique, spécialisée dans la livraison florale haut de gamme.

La société a connu une forte croissance, validant un marché porteur et un modèle économique solide.

L'entreprise met en relation des acheteurs en ligne et un réseau de plus de 300 fleuristes partenaires en France et à Monaco.

Le modèle repose sur une intermédiation fluide : commande en ligne, exécution par un fleuriste local, commission de 30 à 60 %.

L'acquisition repose sur le paid search (Google Ads) avec des indicateurs e-commerce performants : panier moyen, ROAS, taux d'engagement et de conversion supérieurs aux standards du marché.

Le service séduit aussi une clientèle étrangère souhaitant livrer des fleurs en France via un site traduit, sans barrière de langue.

Modèle digital rentable, sans stock et hautement scalable.

Réseau national dense, fort ancrage local.

Organisation légère, faible structure de coûts.

**En plus**

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

## A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire

**Raison principale de la cession :** Autre

Face à une croissance rapide, le fondateur estime ne pas disposer des compétences nécessaires pour structurer et scaler l'activité. Il souhaite transmettre à un repreneur disposant d'une expertise business et digitale plus poussée, tout en restant ouvert à rester dans l'entreprise et assurer la continuité opérationnelle.

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>CA</b>		200	800	1 600
<b>Marge brute</b>			450	930
<b>EBE</b>			200	270
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>		2	2	2

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Service premium de livraison de fleurs en ligne, adossé à un réseau national de fleuristes partenaires. Marché validé par une forte traction et une croissance rapide du chiffre d'affaires en moins de deux ans.

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

- Scalabilité forte : modèle digital, sans stock, à forte marge, duplicable, avec validation claire d'un marché et d'un modèle économique.
- Positionnement premium : panier moyen élevé, image qualitative et service client soigné.
- Réseau national de 300+ fleuristes, garantissant une couverture étendue et un fort ancrage local.
- Organisation optimisée et légère, à faible structure de coûts.
- Traction internationale : service utilisé par de nombreux clients étrangers souhaitant commander depuis l'étranger pour des livraisons en France.
- Possibilité de collaboration post-cession avec le fondateur pour assurer la continuité opérationnelle.

### Points faibles

Un léger décalage dans la qualité des bouquets livrés, certains fleuristes ayant parfois la main légère sur le volume du bouquet.

Le fondateur a depuis mis en place un processus de test et de validation avant tout nouveau partenariat, réduisant fortement ce risque.

Ce point peut également constituer un axe de développement pour renforcer encore la qualité perçue et la satisfaction client.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

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

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **300 k€ k€**

### Compléments, spécificités

L'organisation est légère : une téléopératrice gère les commandes et la relation avec les fleuristes, tandis que le fondateur supervise le site, la gestion clients, le SAV et l'administratif.

Ce dernier recherche un profil capable de structurer la croissance et d'apporter une vision business et digitale.

Il est ouvert à rester opérationnellement ou en partenariat avec un investisseur stratégique pour

soutenir la montée en puissance.

#### Chiffres clés

- TCAC 2023-2025 : +221 %.
- Marge d'EBE 2024 : 17 % – EBE 2025 : 270 k€.
- Panier moyen : 140 € (3,5x supérieur au secteur).
- Conversion : 3,8 % – Engagement : 64 % – ROAS : 3,2.
- 250 000 utilisateurs/an – 16 000 emails – 300 fleuristes.

#### Opportunités de développement :

- Refonte du site (UX, design, conversion).
- Activation de leviers digitaux encore sous-exploités : SEO, emailing, réseaux sociaux.
- Déploiement à l'international : modèle duplicable.
- Structuration du réseau pour homogénéiser la qualité.
- Lancement d'offres récurrentes ou corporate.

#### Informations de transaction :

- Type : Fonds de commerce (activité digitale uniquement).
- Prix : Offre ouverte, sur la base d'un multiple de l'EBE 2025.
- Accompagnement possible du fondateur.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Entrepreneur ou investisseur disposant de solides compétences business et digitales, capable de structurer une activité en forte croissance et d'en accélérer le développement.

Une appétence pour l'univers du e-commerce et du marketing digital serait un atout.