

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Rhône, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

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

Cette société, 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 2025, l'entreprise a généré 150 k€ de chiffre d'affaires (28 % online, 65% boutique, 7% B2B) pour un EBITDA normalisé de 15 000 € (10 % 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.

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	2023	2024	2025	2026
CA		170	150	150
Marge brute				
EBE		30	15	15
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes		2	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.

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **60 k€**

Compléments, spécificités

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).

Données détaillées disponibles après signature d'accord de confidentialité.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

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.