

**E-commerce de CBD clé en main**

Postée le 16/02/2026

**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
<b>CA</b>		170	150	150
<b>Marge brute</b>				
<b>EBE</b>		30	15	15
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>		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.

## Complément d'information

### Eléments 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.