

**DNVB compléments alimentaires et café champignon adaptogène**

Postée le 17/02/2026

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Non communiquée**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Ile-de-France, France**Département :** Confidential**Résumé général de l'activité**

DNVB compléments alimentaires &amp; café champignon adaptogène.

Positionnement sur les champignons adaptogènes, marché en forte croissance.

Modèle par abonnement générant une récurrence élevée et un taux de réachat supérieur à 50 %.

Produit phare à forte marge (coût unitaire ~4,32 € pour un prix de vente ~30 €).

Logistique externalisée et produits légers, peu chronophages.

TVA réduite à 5,5 %.

Présence multicanale Shopify + Amazon.

DNVB déjà rentable et structurée.

2,8 k€ de profit mensuel, abonnement.

90 % du CA réalisé via Shopify, 10 % via Amazon FBA.

**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>			350	
<b>Marge brute</b>				
<b>EBE</b>			35	
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>				1

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Non précisé

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Environ 20 000 € de revenus mensuels récurrents générés via un modèle d'abonnement.

Taux de réachat supérieur à 50 %, avec un produit qui s'intègre rapidement dans une routine quotidienne.

Base email d'environ 10 000 contacts qualifiés.

Lancement récent de deux produits supplémentaires dans l'univers des compléments alimentaires, un marché plus large et complémentaire.

Positionnement sur le marché des champignons adaptogènes, un segment en croissance.

Produits légers et compacts, générant des coûts logistiques et d'expédition réduits.

Marge brute significative sur le produit phare (coût d'achat unitaire de 4,32 € pour un prix de vente

moyen d'environ 30 €).

Application d'un taux de TVA réduit à 5,5 %.

Opportunités :

- Développement de nouvelles saveurs et compléments alimentaires.
- Accélération sur TikTok, influence et affiliation.
- Lancement d'une vraie stratégie SEO (marché encore peu structuré).
- Développement du B2B (aucune action à ce jour).
- Montée en puissance sur Amazon FBA et ouverture à l'Europe.
- Optimisation du programme d'abonnement et de la fidélisation.
- Possibilité d'internaliser la logistique pour améliorer la marge.

### Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **85 k€**

## Compléments, spécificités

ROAS x3 sur l'année 2025.

Marge commerciale : 43,8 %.

Revenus récurrents (abonnements) : environ 20 000 €.

Trafic organique : 13 938 visites / mois.

Base email : 10 000 contacts.

Panier moyen : ~40 € (en forte hausse).

Changement d'offre début 2025 ayant impacté le trafic mais peu le CA.

Stratégie d'abonnement à stabiliser après la reprise.

Le vendeur n'accepte pas de prêt vendeur.

Structure opérée par le fondateur avec 2 freelances et un prestataire.

Temps de gestion actuel estimé à 5 h / semaine.

Chiffres vérifiés via Shopify, Lifetimely, Google Analytics et bilan comptable.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale