

DNVB compléments alimentaires et café champignon adaptogènePostée 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 : Confidentiel

Résumé général de l'activité

DNVB compléments alimentaires & 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
CA			350	
Marge brute				
EBE			35	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			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

Éléments 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