

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SASU

**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans

**Localisation du siège :** Haute Saône, Franche-Comté, France

### Résumé général de l'activité

Société e-commerce spécialisée dans la distribution directe (D2C) de compléments alimentaires et substances naturelles à forte valeur perçue, positionnée sur les segments vitalité, performance et longévité.

Le modèle repose sur deux actifs digitaux complémentaires :

Un site vitrine/catalogue multi-produits (~10 % du CA) orienté santé naturelle et solutions bien-être.

Un site mono-produit premium (~90 % du CA) structuré autour d'un actif naturel rare à forte notoriété organique et à forte marge.

Actifs clés :

- Deux marques déposées (univers différenciés mais complémentaires).
- Sites optimisés SEO avec trafic qualifié.
- Base clients active et segmentée.
- Branding premium.
- Chaîne d'approvisionnement sécurisée.
- Logistique externalisée.
- Potentiel d'internationalisation.

### En plus

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

La société travaille à l'export

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

**Compléments :** Nouveau challenge professionnel.

## Eléments chiffrés

| En k€/année           | 2023 | 2024 | 2025  | 2026  |
|-----------------------|------|------|-------|-------|
| CA                    |      | 700  | 1 000 | 1 000 |
| Marge brute           |      | 600  | 700   | 700   |
| EBE                   |      | 200  | 300   | 300   |
| Résultat exploitation |      | 200  | 250   | 250   |
| Résultat net          |      | 150  | 200   | 200   |
| Nb. de personnes      |      | 1    | 2     | 2     |

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 10 k€

**Trésorerie nette :** 100 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Marché porteur : bien-être, nutraceutique, optimisation physiologique. Marque de référence sur le marché des complément alimentaires. Positionnement premium avec storytelling orienté pureté, origine, qualité et efficacité. Image de marque forte et différenciante sur son segment. Pricing maîtrisé permettant une marge confortable. Modèle économique. 100 % e-commerce. Vente directe au consommateur. Tunnel optimisé orienté conversion. Forte dépendance au canal organique (SEO/AEO) et notoriété de marque. Structure légère, facilement scalable.

### Concurrence

Moyenne, en déclin.

## Points forts / faibles

## Points forts

Réputation et forte notoriété.

Base clients.

Réseau d'affiliation.

Possibilité de développer sa présence sur les marketplaces et en grande distribution.

Développement d'une gamme complète autour de la marque.

Nouveaux marchés internationaux.

Gros potentiel de développement.

Clients récurrents et promoteurs des produits.

Positionnement clair sur un produit phare à forte demande.

Autorité digitale installée.

Effet de niche maîtrisé.

Coûts fixes limités.

Forte rentabilité relative au volume.

Opportunités de croissance :

- Déploiement paid media structuré.
- Développement abonnements.
- Upsell / cross-sell entre les deux univers.
- Expansion internationale.
- Développement retail / marketplaces.
- Extension de gamme cohérente.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **2 300 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **500 k€ k€**

## Profil de repreneur recherché

Personne morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Activité idéale pour un repreneur souhaitant accélérer une marque existante dans le secteur du bien-être premium, avec un actif digital déjà structuré et un produit cœur générant l'essentiel du chiffre d'affaires.