

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

Boutique e-commerce en dropshipping spécialisée dans les luminaires design, rentable et majoritairement portée par le SEO.

Le site est une boutique Shopify positionnée sur la niche des luminaires et éclairages design et modernes.

Le modèle repose sur le dropshipping, sans gestion de stock ni logistique interne.

L'acquisition provient à 65 % du référencement naturel, complétée par des campagnes Ads ponctuelles (budget moyen 1 500 € / mois en 2025).

Le catalogue s'appuie sur une niche intemporelle, visuelle et compatible avec des leviers d'acquisition variés (SEO, Ads, réseaux sociaux).

La marge commerciale est de 77,78 %.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			55	
Marge brute				
EBE			20	
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

Modèle léger : pas de stock, pas d'entrepôt, pas de charge logistique lourde.

Niche visuelle (luminaires déco) : produit 'coup de cœur', facile à présenter.

Base Shopify + tracking : pilotage simple, chiffres contrôlables.

Acquisition organique solide : le SEO pèse fort dans le mix.

Potentiel immédiat : on peut 'remettre de l'énergie' (Ads + CRO) et voir des résultats.

Exploitation simple : un opérateur sérieux peut gérer sans grosse équipe.

Blog : le site dispose d'un blog bien entretenu avec plusieurs articles par mois.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **41 k€**

Compléments, spécificités

14 917 visites/mois, 1 876 € profit mensuel.

Le site a été créé en 2023 et est exploité seul par le dirigeant.

L'activité est légère à gérer (1 à 2 jours par semaine) et structurée autour d'un back-office Shopify avec tracking GA4 et données vérifiées.

Le modèle permet une reprise immédiate sans contrainte logistique lourde.

Élément clé du dossier : un actif SEO déjà positionné (65 % du trafic), rentable, avec un modèle dropshipping léger et une base digitale saine permettant une relance structurée des leviers d'acquisition. Cibles acheteuses idéales.

E-commerçant Shopify souhaitant reprendre un actif déjà rentable avec un modèle sans stock.

Freelance ou agence performance capable de structurer Ads + CRO pour relancer la croissance.

Investisseur opérateur recherchant un side-project digital léger avec potentiel d'optimisation.

Informations importantes avant prise de contact :

- Type de cession : vente de fonds de commerce.
- Structure juridique du cédant : société étrangère (pas de bilan disponible, ne facture pas la TVA).
- Prix estimé : 38 000 € – 41 000 € HT.
- Méthode de valorisation : multiple du profit mensuel, positionné dans la moyenne observée sur DotMarket pour un e-commerce dropshipping rentable, avec traction SEO validée. La valorisation est soutenue par la rentabilité actuelle et la marge élevée, tout en restant contenue du fait de la dépendance au SEO et du ralentissement récent des actions d'acquisition.
- Monétisation : 100 % vente de produits physiques en dropshipping.
- Éléments inclus : site Shopify, base mails (3 000 contacts), accès fournisseurs, factures disponibles.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale