



Marque e-commerce spécialisée dans les produits ménagers écologiques

Annonce V83731 mise à jour le 31/12/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Essonne

Résumé général de l'activité

DNVB française spécialisée dans les produits ménagers écologiques, commercialisés via son site e-commerce (Shopify) et Amazon dans 10 pays européens.

La marque propose une gamme de produits écoresponsables répondant à une demande croissante de solutions durables pour l'entretien de la maison.

Elle bénéficie :

- D'une présence internationale avec logistique optimisée (numéros de TVA en FR, IT, ES, DE),
- D'une base client fidèle (900 clients Shopify),
- D'un bon positionnement SEO et de campagnes publicitaires actives,
- D'une forte identité de marque et d'une image "green" valorisable.

Le cédant souhaite transmettre à un acteur capable d'amplifier cette croissance et de consolider l'infrastructure pour capter pleinement le potentiel européen.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	-65 k€
Dettes financières	90 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	160	130	160	180
Marge brute	80	70	65	80
EBE	-10	-10	5	10
Rés. Exp.	-10	-10	1	5
Rés. Net	-10	-10	1	5
Salariés	0	0	0	0

Indications concernant les éléments chiffrés

La dette financière est constituée à 100 % d'un compte courant d'associé apporté par la holding propriétaire, et peut faire l'objet d'un rééchelonnement ou d'un abandon de créance dans le cadre d'une cession.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société se positionne comme une DNVB spécialisée dans les produits ménagers écologiques.

La marque s'adresse à une clientèle soucieuse de l'environnement et de la santé, recherchant des alternatives naturelles, efficaces et zéro plastique aux produits traditionnels.

Sa stratégie multicanale (Shopify + Amazon dans 10 pays) et son branding éco-responsable en font une marque agile, moderne et à fort potentiel sur un marché en forte croissance.

Concurrence

Le marché des produits ménagers écologiques est concurrentiel mais en pleine expansion.

La société se différencie par sa distribution en ligne européenne, son packaging sans plastique et sa capacité à se déployer rapidement à l'international.

Points forts

- Marque DNVB claire, engagée, avec forte identité visuelle.
- Distribution multicanale (Amazon + Shopify).
- Présence logistique en Europe (4 numéros de TVA + stockage local).
- Base clients Shopify : 1350.
- Produits différenciants.
- Croissance déjà prouvée, structure légère, scalable rapidement.

Points faibles

Manque de structuration RH : fondateur opérationnel sur tous les postes.

Communication perfectible : peu de budget branding hors performance.

Dépendance à la publicité payante pour l'acquisition.

Dettes en compte courant d'associé à régulariser lors de la cession.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Le dirigeant souhaite se consacrer à d'autres projets entrepreneuriaux et transmettre la société à un acteur capable de porter la croissance internationale de la marque. La société est saine, la marque est établie et un accompagnement à la reprise est possible.
Prix de cession	60 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	100 k€
Complément	<p>Le projet s'adresse à :</p> <ul style="list-style-type: none">- Un industriel du secteur de la détergence, des produits ménagers ou de l'hygiène souhaitant intégrer une DNVB écoresponsable dans son portefeuille,- Une marque ou un groupe de grande distribution en quête d'une offre durable et différenciante sur les canaux e-commerce,- Un fonds d'investissement spécialisé en consumer brands ou croissance verte.