

E-commerce de bijoux

Annonce V88503 mise à jour le 23/01/2026

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
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Boutique en ligne spécialisée dans les bijoux féminins en acier inoxydable et pierres naturelles.

Sourcing qualitatif, majoritairement auprès de fournisseurs français.

Catalogue varié avec une offre de personnalisation.

Site Shopify optimisé pour la conversion et parcours client fluide.

Acquisition TikTok validée.

En plus

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			100	
Marge brute				
EBE			60	
Rés. Exp.				
Rés. Net				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffres clés :

- CA mensuel moyen : environ 10 k€ HT.
- Profit mensuel moyen : 5 194 € HT.
- Marge commerciale : 61,12 %.
- Trafic organique : 3 457 visites/mois.
- Valeur de stock : 10 000 € HT (hors prix de cession).
- Période analysée : 16/12/2024 au 17/12/2025.

Informations importantes :

- Activité exploitée sous le régime de l'auto-entreprise, sans bilan comptable (TVA applicable).
- Factures de ventes directes disponibles sur demande (non téléversées pour des raisons de confidentialité).
- Aucun frais de stockage externe, le stock tient dans un espace réduit.

Accompagnement post-cession proposé : 1 h par semaine pendant 1 mois + support WhatsApp.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Répartition du CA : 85 % via le site, 14 % en direct, 1 % via TikTok Shop.

Concurrence

Points forts

Marges commerciales confortables (vérifiées).

Parcours client fluide et site optimisé pour la conversion.

Offre structurée en collections favorisant la fidélisation.

Gestion simple, activité exploitable seule.

Stock limité, peu encombrant et facile à gérer.

Opportunités :

- Renforcement du SEO pour développer le trafic organique.
- Déploiement de la marque sur Instagram et Pinterest.
- Structuration de contenus vidéo à plus forte valeur ajoutée.
- Mise en place de stratégies de fidélisation (newsletter, CRM, automatisations).
- Diversification des canaux d'acquisition pour réduire la dépendance aux réseaux sociaux.

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
Prix de cession	115 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale