

Groupe de e-commerce CBD

Annonce V88938 mise à jour le 16/02/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

Groupe digital spécialiste du CBD, opérant un modèle hybride combinant 3 sites e-commerce complémentaires et 1 point de vente à Paris.

Le CA a atteint un pic en 2023, porté par une molécule depuis interdite (HHC et dérivés). Hors cet effet, le périmètre cédé aujourd'hui pleinement conforme affiche une croissance organique continue.

L'actif repose sur une machine e-commerce très performante et 'client-centric', avec des standards de service et de conversion élevés.

Le modèle d'acquisition est particulièrement attractif : 64 % du recrutement client est organique (SEO), ce qui permet une croissance à bas coût, soutenue par une récurrence élevée (30 %).

Organisation autonome (6 salariés) : opérationnel internalisé (préparation des commandes, SAV, boutique), appuyé par des ressources marketing/SEO ; implication des deux fondateurs limitée à 5-10 h/semaine chacun.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	2300	7200	5 900	5 000
Marge brute				
EBE	450	2 300	1 700	1 500

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés	6	6	6	6

Indications concernant les éléments chiffrés

EBE retraité / pro forma 2024 : 1,750 M€ (30%).

Note importante - lecture de la baisse 2023 ? 2024.

Le pic 2023 inclut des ventes de molécules aujourd'hui interdites (HHC et dérivés).

Hors effet, le périmètre cœur (canaux actifs en 2025) est en croissance :

2,33 M€ en 2022 ? 4,0 M€ en 2023 ? 4,1 M€ en 2024 ? 5,0 M€ en 2025.

Soit un CAGR +30% (2022–2025) sur le périmètre "core".

Traction & e-commerce :

- Engagement : 67% (vs 50% standard e-commerce).
- Conversion utilisateurs : 11,5% (1 visiteur sur 9 devient client) - nettement supérieur aux standards e-commerce.
- Panier moyen : 74€ | Récence : 30%.
- Acquisition : 64% SEO | Base emails : 210k | Avis clients : 4,2/5.

Positionnement concurrence

Points forts

- Tarifs très compétitifs et offre à forte valeur perçue : excellent rapport qualité-prix, tout en conservant des marges solides (x2,5 à x3 vs prix d'achat).
- Logistique performante et différenciante : expédition le jour même pour toute commande passée avant 14h30, avec des délais de livraison courts dans toute la France.
- Leviers de conversion puissants et encore peu répandus chez les concurrents : livraison offerte dès 19€ et ajout systématique d'un gramme offert, contribuant à l'augmentation du panier moyen et à la satisfaction client.
- Service client structuré et réactif : SAV centralisé avec une personne dédiée, gestion rigoureuse des demandes, professionnalisme renforçant la confiance et la fidélisation.
- Stratégie d'acquisition orientée récence : 64% de l'acquisition via SEO en 2025 + construction d'une base de clients récurrents (CLTV 147,5€), facteurs de résilience et de croissance durable.
- Approvisionnement sécurisé : panel de 5 à 6 fournisseurs européens substituables (zéro dépendance critique) dont production locale en France pour certaines gammes + relations historiques.
- Gestion des stocks optimisée / cash-flow : flux tendu avec réappro dynamique + conditions de paiement à 30 jours permettant d'autofinancer une partie du stock par les ventes.
- Logistique internalisée et scalable : maîtrise opérationnelle totale + 600 m² d'espace de stockage disponible (capacité de montée en charge sans investissement immobilier immédiat).
- Conformité & réputation : historique de litiges vierge, maîtrise de l'e-réputation et process de conditionnement/expédition sécurisant.
- Socle tech maîtrisé : site sous PrestaShop auto-hébergé (souveraineté, contrôle, coûts maîtrisés) avec capacité d'évolution via modules/freelances, sans abonnement captif.
- Positionnement 'value for money' : tarifs compétitifs et marges solides (x2,5 à x3 vs prix d'achat).
- Exécution logistique & expérience client : expédition J+0 avant 14h30 + leviers de conversion (livraison offerte dès 19€, 1g offert).
- Moteur d'acquisition durable : 64% SEO + forte fidélité (30% de récence, CLTV 147,5€).
- Supply & ops sécurisés : 5-6 fournisseurs européens substituables + flux tendu (réappro dynamique) + conditions de paiement à 30 jours + logistique internalisée/scalable (600 m²).

- Socle tech maîtrisé : PrestaShop auto-hébergé (contrôle et coûts maîtrisés).

Opportunités de développement

- Structurer la fonction marketing (Head of Marketing, pilotage CAC/LTV/ROAS, calendrier commercial) et enrichir l'offre 'par usage' (Sport / Sommeil / Bien-être).

- Accélérer l'international (EN/IT, SEO local, adaptation réglementaire par pays, optimisation logistique BE/IT).

- Pousser l'excellence opérationnelle via IA (agent conseil 24/7, prédiction stocks, personnalisation recommandations) pour augmenter conversion et CLTV.

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	Les fondateurs souhaitent transmettre à un repreneur ayant la volonté et les capacités business pour activer les relais de croissance identifiés.
Prix de cession	9 000 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---