

DNVB compléments alimentaires et café champignon adaptogène

Annonce V88965 mise à jour le 17/02/2026

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

DNVB compléments alimentaires & café champignon adaptogène.

Positionnement sur les champignons adaptogènes, marché en forte croissance.

Modèle par abonnement générant une récurrence élevée et un taux de réachat supérieur à 50 %.

Produit phare à forte marge (coût unitaire ~4,32 € pour un prix de vente ~30 €).

Logistique externalisée et produits légers, peu chronophages.
TVA réduite à 5,5 %.

Présence multicanale Shopify + Amazon.

DNVB déjà rentable et structurée.

2,8 k€ de profit mensuel, abonnement.

90 % du CA réalisé via Shopify, 10 % via Amazon FBA.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			350	
Marge brute				
EBE			35	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

ROAS x3 sur l'année 2025.

Marge commerciale : 43,8 %.

Revenus récurrents (abonnements) : environ 20 000 €.

Trafic organique : 13 938 visites / mois.

Base email : 10 000 contacts.

Panier moyen : ~40 € (en forte hausse).

Changement d'offre début 2025 ayant impacté le trafic mais peu le CA.

Stratégie d'abonnement à stabiliser après la reprise.

Le vendeur n'accepte pas de prêt vendeur.

Structure opérée par le fondateur avec 2 freelances et un prestataire.

Temps de gestion actuel estimé à 5 h / semaine.

Chiffres vérifiés via Shopify, Lifetimely, Google Analytics et bilan comptable.

Positionnement concurrence

Points forts

Environ 20 000 € de revenus mensuels récurrents générés via un modèle d'abonnement.

Taux de réachat supérieur à 50 %, avec un produit qui s'intègre rapidement dans une routine quotidienne.

Base email d'environ 10 000 contacts qualifiés.

Lancement récent de deux produits supplémentaires dans l'univers des compléments alimentaires, un marché plus large et complémentaire.

Positionnement sur le marché des champignons adaptogènes, un segment en croissance.

Produits légers et compacts, générant des coûts logistiques et d'expédition réduits.

Marge brute significative sur le produit phare (coût d'achat unitaire de 4,32 € pour un prix de vente moyen d'environ 30 €).

Application d'un taux de TVA réduit à 5,5 %.

Opportunités :

- Développement de nouvelles saveurs et compléments alimentaires.
- Accélération sur TikTok, influence et affiliation.
- Lancement d'une vraie stratégie SEO (marché encore peu structuré).
- Développement du B2B (aucune action à ce jour).
- Montée en puissance sur Amazon FBA et ouverture à l'Europe.
- Optimisation du programme d'abonnement et de la fidélisation.
- Possibilité d'internaliser la logistique pour améliorer la marge.

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	85 k€

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------