

## E-commerce de cocktails en dropshipping

Annonce V89219 mise à jour le 02/03/2026

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

#### Résumé général de l'activité

Boutique en ligne de dropshipping spécialisée dans les accessoires et produits pour cocktails.

La boutique propose une large gamme de produits allant du simple verre à cocktail au kit complet.

Ce catalogue permet de s'adresser aussi bien à une clientèle B2C qu'à des professionnels (bars, organisateurs d'événements, restaurateurs), même si l'activité est aujourd'hui principalement orientée B2C.

Le site bénéficie d'un bon positionnement SEO, représentant 63,07 % du trafic global.

La boutique bénéficie de 4 ans d'ancienneté permettant d'assurer une crédibilité du site.

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			150	
Marge brute				
EBE			40	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			1	

## Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffres clés :

- Chiffre d'affaires mensuel moyen : 11 490 € HT.
- Profit mensuel moyen : 3 268,68 € HT.
- Marge commerciale : 57,80 % (6 640,84 € HT).
- Trafic global : 2 000 visites / mois.
- 63,07 % du trafic issu du SEO.
- Ancienneté : 4 ans.
- Période analysée : 01/01/2025 au 31/12/2025.
- 3 268 € de profit mensuel, 63 % SEO.

Informations importantes :

- Baisse récente du trafic liée à un arrêt du travail SEO, sans impact significatif sur le CA.
- Note Trustpilot : 3,2 / 5 (principalement liée aux délais de livraison).
- Tracking Analytics imprécis (trafic SEO mal attribué).
- Pas de bilan comptable exploitable (multi-activités du cédant).
- Hébergement inclus dans une facture globale.
- Vente du fonds de commerce uniquement.
- Accompagnement proposé après cession (visio + support WhatsApp).

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Boutique dropshipping spécialisée dans une niche claire (accessoires cocktails).

Mix B2C / B2B déjà existant :

L'activité est aujourd'hui principalement orientée B2C, tout en ayant déjà réalisé des ventes en B2B. Le cédant a notamment travaillé avec des groupes hôteliers et des restaurants, laissant entrevoir un potentiel de développement sur ce segment.

### Concurrence

#### Points forts

Bon positionnement SEO et ancienneté du site :

Le site bénéficie de près de 4 ans d'ancienneté, avec un référencement stable et des contenus de qualité déjà en place. Cela constitue une base saine et rassurante pour un repreneur.

Ancienneté et crédibilité du domaine.

Marge produit confortable permettant une rentabilité saine :

La boutique affiche une marge produit d'environ 57,80 %, permettant de générer un profit mensuel confortable et une activité rentable.

Site structuré avec contenus pédagogiques (tutoriels, univers cocktail).

Premières références B2B déjà réalisées (hôtellerie, restauration).

Activité simple à opérer (gérée seul par le cédant).

Opportunités :

- Relance d'une stratégie SEO active (contenu, maillage, backlinks).
- Développement des réseaux sociaux (YouTube, Instagram, TikTok).
- Structuration d'un canal B2B proactif.
- Lancement d'une gamme de consommables pour favoriser le réachat.
- Création d'un modèle récurrent (box ou abonnement cocktail).
- Optimisation du taux de conversion (CRO).

## 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

65 k€

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

## Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale