

Marque e-commerce par abonnement dans l'univers du bien-être féminin

Annonce V90359 mise à jour le 30/04/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Savoie

Résumé général de l'activité

Marque e-commerce spécialisée dans la vente par abonnement de box bien-être féminin.

L'activité repose sur une offre récurrente avec envoi de produits sélectionnés, destinée à une clientèle recherchant des solutions naturelles et pratiques autour du bien-être intime et du cycle féminin.

Le modèle combine revenus récurrents par abonnement et vente e-commerce, avec une gestion opérationnelle légère reposant principalement sur des freelances pour la logistique et une partie du SAV.

L'activité bénéficie d'un positionnement clair, d'une structure simple et d'un potentiel de développement via l'acquisition, l'optimisation des tunnels de vente et l'élargissement de l'offre.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	15 k€
Dettes financières	5 k€
Trésorerie nette	5 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		150	350	
Marge brute		90	200	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE		-20	10	
Rés. Exp.		-20	10	
Rés. Net		-20	10	
Salariés		0	0	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché est encore relativement peu structuré en France sur ce segment précis.

L'entreprise bénéficie d'un positionnement différenciant autour du concept de box par abonnement sur cette thématique, avec une offre identifiable et récurrente.

Elle fait partie des premiers acteurs à avoir développé ce positionnement en France, ce qui lui donne une place spécifique sur son marché.

Concurrence

La concurrence existe de manière indirecte via des acteurs du e-commerce bien-être, des marques spécialisées et certaines offres par abonnement, mais peu d'acteurs occupent exactement le même positionnement avec la même proposition de valeur.

Points forts

- Positionnement différenciant sur le marché français.
- Modèle par abonnement générant de la récurrence.
- Base de clientèle fidèle et engagée.
- Marque déjà installée sur une niche claire.
- Potentiel important de développement commercial et marketing.

Points faibles

L'entreprise n'a pas encore pleinement structuré ni exploité tout son potentiel marketing.

Les funnels de vente et de réactivation restent largement à développer.

L'acquisition a été jusqu'à présent principalement portée par un peu de publicité Facebook, avec encore beaucoup d'opportunités d'optimisation.

Le potentiel de croissance existe, mais une partie importante reste encore à construire.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant

Complément	<p>Le dirigeant gère également deux autres sociétés et ne dispose plus du temps ni du focus nécessaires pour exploiter pleinement le potentiel de cette activité.</p> <p>La cession est donc motivée par un recentrage sur ses autres projets.</p>
Prix de cession	99 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	20 k€
Complément	<p>Le dossier conviendra à un repreneur disposant d'une sensibilité e-commerce / marketing digital, capable de développer pleinement le potentiel commercial de l'activité.</p> <p>Le profil recherché peut être un entrepreneur, un opérateur e-commerce ou un petit groupe souhaitant reprendre une marque avec une base clients fidèle et un modèle par abonnement déjà en place.</p> <p>Une capacité à structurer l'acquisition, les funnels de vente et la réactivation client serait un vrai atout pour accélérer le développement.</p>