E-commerce de produits capillaires brésiliens spécialisés en BtoB et BtoC

Annonce V92099 mise à jour le 17/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Fonds de commerce spécialisé et immédiatement exploitable, positionné sur une niche identifiable : produits capillaires brésiliens, lissages, botox capillaires, soins et accessoires.

Modèle de vente hybride, combinant site e-commerce, marketplace principale et prospection B2B auprès des salons, sans dépendance à un seul canal.

Base commerciale déjà constituée, avec un historique clients / commandes centralisé dans l'outil e-commerce, facilitant la continuité d'exploitation.

Organisation opérationnelle en place, couvrant la logistique, le SAV, la gestion du site, la marketplace et la prospection commerciale.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			700	
Marge brute				
EBE			100	
Rés. Exp.				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net				
Salariés			4	

Indications concernant les éléments chiffrés

Informations importantes :
- La cession porte sur le fonds de commerce et non les titres de la société.
- Le stock est à reprendre séparément et représente environ 167,5 k€.
- Une marque appartenant aux cédants n'est pas incluse dans la cession, mais certains de ses produits sont actuellement vendus : les conditions d'approvisionnement devront donc être sécurisées.
- Les modalités de reprise de l'équipe devront être confirmées.

Chiffres clés :
- Marge brute : 52 %.
- Profit retraité : 122 919 €.
- Stock : 167,5 k€ au 18 juillet 2026.
- Logistique : environ 300 m².
- CA international : 30,1 % du CA 2025.
- CA 2026 à fin juin : -14,7 % vs 2025.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

5 clients B2B représentent 40 à 42 % du CA : concentration à surveiller.

Le site fonctionne sur PrestaShop 1.7.8.11, version non maintenue, nécessitant une migration.

L'activité 2026 est en retrait de 14,7 % à fin juin.

Points forts

Positionnement de niche sur les produits capillaires brésiliens.

Modèle hybride : e-commerce, marketplace et B2B.

Catalogue structuré et historique de commandes important.

Équipe opérationnelle déjà en place pour la logistique, le SAV, le site et le développement B2B.

10 ans d'ancienneté.

Présence commerciale à l'international.

Rentabilité retraitée significative, avec un profit de près de 123 k€.

Opportunités :
- Relancer le SEO après l'impact de la refonte du site en 2025.
- Accélérer le développement B2B auprès des salons de coiffure.
- Optimiser le catalogue et concentrer les achats sur les best-sellers.
- Rationaliser le stock pour réduire les besoins en trésorerie et stockage.
- Développer les marchés internationaux les plus performants.
- Moderniser la plateforme PrestaShop.

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	La cession s'inscrit dans une logique de recentrage. La cédante souhaite libérer du temps et des moyens pour se consacrer au développement d'une autre marque, exploitée via une structure distincte et non incluse dans le périmètre de cession.
Prix de cession	170 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale