Marque française de cosmétiques naturels – e-commerce et réseau de professionnels

Annonce V92958 mise à jour le 09/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Localisation du siège	Puy de Dôme

Résumé général de l'activité

Cession d'une marque spécialisée dans les cosmétiques naturels et des actifs liés à son exploitation : identité visuelle, site e-commerce et nom de domaine, réseaux sociaux, contenus et supports de communication, gamme de produits et relations commerciales auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels.

Le stock disponible pourra être repris selon un inventaire et une valorisation établis au moment de la cession.

Le périmètre précis des actifs transférés sera défini avec le repreneur.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	150	80	50	
Marge brute	95	40		
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net	-5	-10		
Salariés	1	1	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Exercice comptable du 1/10 au 30/09.

Accompagnement à la reprise possible.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marque française de cosmétiques naturels commercialisée à la fois auprès des particuliers via le e-commerce et auprès d'une clientèle professionnelle.

La clientèle professionnelle est principalement composée d'instituts de beauté indépendants utilisant les produits en soins cabine et à la revente.

La marque se positionne sur une offre accessible, avec une relation de proximité et des conditions commerciales souples pour les professionnels.

Concurrence

Marché concurrentiel regroupant des marques de cosmétiques naturels, bio et premium, commercialisées en e-commerce, en distribution spécialisée et auprès des professionnels de la beauté.

La marque se distingue notamment par son identité, sa proximité avec sa clientèle et, sur le segment professionnel, par des conditions commerciales particulièrement flexibles.

Points forts

Marque installée depuis plus de 10 ans avec une clientèle particuliers et professionnels.

Site e-commerce B2C et B2B déjà opérationnels.

Réseau professionnel composé principalement d’instituts de beauté indépendants.

Développement B2B obtenu jusqu’à présent sans prospection commerciale active : les professionnels viennent spontanément à la marque.

Clientèle professionnelle engagée et prescriptrice.

Conditions commerciales souples pour les professionnels : faible minimum de commande, absence de commande d’implantation imposée et assortiment libre.

Faible risque financier pour les nouveaux revendeurs.

Marge commerciale intéressante sur les produits.

Potentiel de développement encore important, aussi bien en B2C qu'en B2B.

Points faibles

Chiffre d’affaires en recul sur les derniers exercices, mais demande constante d'ouverture de comptes professionnels.

Moyens marketing et commerciaux limités.

Peu de prospection structurée, aussi bien auprès des professionnels que sur l’acquisition de nouveaux clients particuliers.

Trésorerie limitée ayant entraîné des ruptures sur certaines références.

Potentiel de développement insuffisamment exploité faute de temps et de ressources.

Activité pouvant bénéficier d'un repreneur disposant de moyens commerciaux, marketing ou logistiques plus importants.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale