



Marque écoresponsable implantée dans 10 pays européens – Plateforme de croissance clé en main

Annonce V83731 mise à jour le 25/06/2026

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Forme juridique          | SAS               |
| Ancienneté de la société | Entre 5 et 10 ans |
| Localisation du siège    | Essonne           |

### Résumé général de l'activité

Une marque française spécialisée dans les produits ménagers écologiques, développée selon un modèle e-commerce (Shopify) et commercialisée sur Amazon dans 10 pays européens.

Après plusieurs années consacrées à la création de la marque, au développement de son catalogue et à la mise en place de son infrastructure européenne, l'entreprise est aujourd'hui entrée dans une phase d'accélération de sa croissance avec un retour à la rentabilité.

Le futur acquéreur bénéficiera immédiatement :

- D'une marque déposée et d'un positionnement différenciant,
- D'une présence commerciale sur Amazon dans 10 pays européens,
- De quatre immatriculations TVA (France, Allemagne, Italie et Espagne) permettant une logistique optimisée,
- D'une boutique Shopify active et d'une clientèle existante de plus de 1 300 clients,
- D'un catalogue commercialisé, de contenus marketing professionnels et de processus opérationnels éprouvés.

La marque évolue sur un marché en forte croissance, porté par la transition écologique et le développement du commerce en ligne.

De nombreux leviers de création de valeur restent à exploiter : lancement de nouvelles gammes, accélération du marketing, développement du B2B, renforcement de Shopify et extension européenne.

Cette opération s'adresse à un industriel, un acteur du e-commerce ou un investisseur souhaitant acquérir une marque immédiatement opérationnelle et gagner plusieurs années de développement grâce à une plateforme commerciale déjà structurée.

Le dirigeant accompagnera la transition afin d'assurer un transfert complet des savoir-faire, des relations fournisseurs et des processus opérationnels.

### En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

|                    |        |
|--------------------|--------|
| Année de référence | 2025   |
| Fonds propres      | -50 k€ |
| Dettes financières | 87 k€  |
| Trésorerie nette   | 20 k€  |

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|------|------|------|------|
| CA          | 135  | 155  | 170  | 210  |
| Marge brute | 60   | 70   | 85   | 105  |
| EBE         | -5   | 1    | 20   | 30   |
| Rés. Exp.   | -5   | 1    | 20   | 30   |
| Rés. Net    | -10  | -5   | 15   | 20   |
| Salariés    | 0    | 0    | 0    | 1    |

Indications concernant les éléments chiffrés

Les dettes financières correspondent principalement à un compte courant d'associé de la holding, qui pourra être rééchelonné, converti ou abandonné dans le cadre d'une opération de reprise. Cette structure offre une grande souplesse lors de la négociation avec un acquéreur.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La marque évolue sur le marché européen des produits ménagers écologiques, un secteur porté par des tendances de fond : transition écologique, évolution des habitudes de consommation, recherche de produits plus sains et développement rapide du e-commerce.

La société occupe un positionnement différenciant grâce à son modèle de marque digitale (DNVB), combinant vente directe via Shopify et présence sur Amazon dans dix pays européens.

Contrairement à de nombreux acteurs encore concentrés sur leur marché national, cette marque dispose déjà d'une infrastructure commerciale européenne comprenant plusieurs immatriculations TVA, une logistique opérationnelle et une présence multinationale permettant d'accélérer rapidement son développement.

La marque bénéficie d'une identité forte, d'un catalogue éprouvé, d'une clientèle existante et d'une plateforme commerciale immédiatement exploitable.

Après une phase de structuration et d'investissement, l'entreprise est entrée dans une nouvelle étape de son développement avec un retour à la rentabilité et un important potentiel d'accélération.

Cette opération représente avant tout l'acquisition d'une plateforme de croissance permettant à un industriel ou à un acteur du e-commerce de gagner plusieurs années de développement.

## Concurrence

Le marché est concurrentiel et demeure particulièrement dynamique, porté par la croissance continue des produits responsables, du commerce en ligne et des nouvelles habitudes de consommation.

La société ne cherche pas à concurrencer directement les grands groupes industriels sur leurs volumes, mais propose un positionnement agile et fortement digitalisé.

Les principaux avantages concurrentiels de la société sont notamment :

- Une présence commerciale déjà opérationnelle sur Amazon dans dix pays européens,
- Une marque déposée bénéficiant d'une identité différenciante,
- Une boutique Shopify active et une clientèle existante,
- Une infrastructure logistique européenne déjà en place,
- Une expérience acquise sur les marketplaces internationales,
- Un portefeuille de produits commercialisés et plusieurs nouveaux développements prêts à être lancés,
- Une organisation légère offrant un fort potentiel d'amélioration de la rentabilité en cas d'intégration dans une structure existante.

Pour un acquéreur industriel ou un acteur du e-commerce, la principale valeur réside dans les synergies immédiatement exploitables : mutualisation des achats, optimisation logistique, accélération marketing, extension de la gamme et développement international.

Cette marque représente une opportunité de croissance externe permettant à un acquéreur d'intégrer immédiatement une marque déjà opérationnelle, une infrastructure e-commerce européenne, une clientèle existante et un savoir-faire éprouvé, plutôt que d'investir plusieurs années et des ressources importantes pour construire une activité équivalente.

## Points forts

- Marque française déposée bénéficiant d'un positionnement différenciant sur le marché des produits ménagers écologiques.
- Présence commerciale déjà opérationnelle sur Amazon dans 10 pays européens avec une infrastructure logistique éprouvée.
- Boutique Shopify active accompagnée d'une base clients qualifiée de plus de 1 300 clients.
- Quatre immatriculations TVA européennes (France, Allemagne, Italie, Espagne) facilitant immédiatement le développement international.
- Catalogue de produits commercialisés complété par plusieurs nouvelles références prêtes à être lancées.
- Marque bénéficiant d'une identité visuelle forte, de contenus marketing professionnels et d'une présence digitale déjà développée.
- Structure légère offrant une forte capacité d'amélioration de la rentabilité grâce aux synergies industrielles, commerciales et logistiques.
- Retour à la rentabilité en 2025 confirmant la pertinence des investissements réalisés depuis la création.
- Potentiel important de développement via l'accélération marketing, le B2B, l'élargissement de la gamme et l'international.

- Activité immédiatement exploitable sans phase de création ou de structuration.

Points faibles

- Organisation historiquement construite autour du fondateur, offrant un potentiel important de structuration et de délégation dans une entreprise disposant déjà de fonctions support.
- Investissements marketing volontairement maîtrisés jusqu'à présent, laissant un potentiel d'accélération significatif de la croissance grâce à des moyens commerciaux plus importants.
- Développement B2B encore limité, constituant un relais de croissance complémentaire au modèle D2C actuel.
- Plusieurs nouveaux produits identifiés pouvant être lancés rapidement afin d'accroître le chiffre d'affaires et la valeur moyenne par client.
- Mutualisation possible des achats, de la logistique, du marketing et des fonctions administratives dans le cadre d'une intégration à un groupe.
- Compte courant d'associé pouvant être réorganisé dans le cadre de la transaction afin d'optimiser la structure financière post-acquisition.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Type de cession envisagée    | Majoritaire                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Raison principale de cession | Autre                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Complément                   | Après plusieurs années consacrées à la création de la marque, au développement de son catalogue et à la mise en place d'une infrastructure e-commerce européenne, l'entreprise est aujourd'hui entrée dans une nouvelle phase de son développement.                                                                                                                              |
|                              | Les investissements de structuration réalisés depuis la création ont permis de bâtir une plateforme commerciale opérationnelle, désormais rentable et disposant d'importants leviers de croissance.                                                                                                                                                                              |
|                              | Afin de permettre à la marque d'accélérer son développement en France et à l'international, le dirigeant souhaite transmettre la société à un partenaire stratégique, industriel ou financier disposant des ressources nécessaires pour exploiter pleinement son potentiel.                                                                                                      |
|                              | Cette opération ne résulte pas d'une difficulté économique mais d'une volonté d'accélérer la croissance de la marque dans un environnement de marché particulièrement porteur.                                                                                                                                                                                                   |
|                              | Le dirigeant restera disponible pour accompagner la reprise pendant une période de transition afin d'assurer le transfert des savoir-faire, des relations fournisseurs, des outils de gestion et des processus opérationnels.                                                                                                                                                    |
|                              | L'acquéreur bénéficie immédiatement d'une marque opérationnelle, d'une présence commerciale européenne, d'une clientèle existante, d'une organisation logistique éprouvée et d'une plateforme digitale déjà construite, lui permettant d'accélérer significativement son développement tout en réduisant les investissements et les délais nécessaires à une création ex nihilo. |
|                              | Le dirigeant privilégiera un projet de reprise garantissant le développement de la marque et la poursuite de sa croissance, au-delà de la seule dimension financière de l'opération.                                                                                                                                                                                             |

Prix de cession

450 k€

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

## Profil de repreneur recherché

| Profil recherché                                                   | Personne morale ou fonds d'investissement                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier | 250 k€                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Complément                                                         | <p>Le projet de transmission de la marque s'adresse prioritairement à un acquéreur souhaitant accélérer son développement grâce à une marque déjà opérationnelle et immédiatement exploitable.</p> <p>Le profil recherché est notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Un industriel du secteur de l'entretien, de l'hygiène, de la maison ou des produits responsables souhaitant renforcer rapidement sa présence digitale et européenne.</li><li>• Un groupe ou une PME recherchant une opération de croissance externe afin d'intégrer une marque reconnue, une clientèle existante et une infrastructure e-commerce déjà en place.</li><li>• Une entreprise du e-commerce souhaitant enrichir son portefeuille de marques ou accélérer son développement sur Amazon et Shopify.</li><li>• Un family office ou un fonds d'investissement accompagné d'un projet entrepreneurial de long terme, disposant des ressources nécessaires pour accélérer le développement commercial.</li></ul> <p>Le futur acquéreur devra avant tout partager une vision de croissance et être en mesure d'exploiter pleinement les nombreux leviers de développement déjà identifiés.</p> <p>Le dirigeant privilégiera un partenaire capable d'apporter :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Une puissance commerciale ;</li><li>• Des moyens marketing supplémentaires.</li><li>• Des synergies industrielles ou logistiques.</li><li>• Une capacité de développement international.</li><li>• Une vision de long terme.</li></ul> <p>L'objectif n'est pas uniquement de transmettre une société, mais de permettre à la marque de franchir une nouvelle étape de son développement.</p> <p>Pour un acquéreur stratégique, l'intérêt de cette opération réside autant dans les actifs déjà constitués (marque, présence Amazon européenne, infrastructure logistique, clientèle, contenus marketing, savoir-faire et processus opérationnels) que dans les importantes synergies pouvant être dégagées après intégration. L'acquisition permet de gagner plusieurs années de développement tout en limitant les investissements nécessaires à la création d'une plateforme équivalente.</p> |