

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Pas de Calais

Résumé général de l'activité

L'activité repose sur un e-commerce spécialisé dans la vente de paniers garnis et box gourmandes mettant à l'honneur des produits artisanaux issus des terroirs français.

La société sélectionne avec soin des spécialités salées et sucrées auprès de producteurs locaux, afin de proposer des coffrets gourmands de qualité, valorisant le savoir-faire et la diversité gastronomique française. Certains coffrets peuvent être accompagnés de vins, selon les offres.

Les produits sont commercialisés via un site de vente en ligne, sous forme d'achats ponctuels ou d'abonnements mensuels, puis assemblés et expédiés par un Esat directement aux clients à domicile ou en point relais.

L'entreprise agit ainsi comme un intermédiaire structuré entre producteurs artisanaux et consommateurs finaux, sur un marché porteur autour du cadeau gourmand et du e-commerce alimentaire.

Une activité BtoB est également développée, avec la création de coffrets personnalisés à destination des entreprises et des CSE.

Clientèle répartie sur l'ensemble du territoire français. Organisation 100 % digitalisée permettant une gestion à distance (remote), offrant une grande flexibilité et la possibilité de cumuler avec une autre activité.

Activité clé en main, structurée et immédiatement exploitable, pas d'espace de stockage nécessaire.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			115	
Marge brute			65	
EBE			20	
Rés. Exp.			20	
Rés. Net			20	
Salariés			1	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne sur le marché porteur du e-commerce alimentaire et du cadeau gourmand, en proposant des box et coffrets gastronomiques composés de spécialités régionales françaises soigneusement sélectionnées auprès de producteurs artisanaux.

Elle s'adresse à une clientèle mixte BtoC et BtoB, incluant les particuliers à la recherche d'idées cadeaux originales ainsi que les entreprises et CSE souhaitant offrir des coffrets gourmands à leurs collaborateurs, clients ou partenaires.

L'activité se distingue par une offre qualitative, flexible et personnalisable, adaptée aussi bien aux occasions ponctuelles qu'aux besoins récurrents des entreprises.

Concurrence

Le marché du coffret gourmand et des paniers garnis est concurrentiel, avec la présence d'acteurs variés tels que des plateformes e-commerce spécialisées, des enseignes d'épicerie fine, ainsi que des marketplaces généralistes.

Cependant, l'entreprise se distingue par un positionnement ciblé sur des produits artisanaux issus de producteurs locaux, avec une sélection qualitative et une approche orientée expérience client.

Le marché reste fragmenté, laissant place à des acteurs agiles capables de se différencier par leur sélection produits, leur image de marque et leur stratégie digitale.

Enfin, la demande croissante pour des produits du terroir, des cadeaux gourmands et des expériences authentiques en ligne constitue un levier favorable au développement de l'activité.

Points forts

- * Marque reconnue sur son marché, bénéficiant d'une image qualitative autour des produits du terroir et des coffrets gourmands.
- * Sélection rigoureuse de produits artisanaux, garantissant une offre différenciante et à forte valeur perçue.
- * Génération régulière de demandes entrantes, traduisant une attractivité naturelle et un intérêt constant du marché.
- * Activité développée sans recours à la publicité payante, démontrant un potentiel de croissance significatif via l'activation de leviers marketing (acquisition digitale, campagnes sponsorisées, etc.).
- * Logistique externalisée, permettant une gestion simplifiée, une structure légère et une reprise facilitée sans contrainte opérationnelle lourde.
- * Modèle digital 100 % e-commerce, exploitable à distance et facilement scalable.

Points faibles

- * Activité encore peu structurée sur les leviers d'acquisition payants, ce qui limite aujourd'hui la croissance mais représente un fort potentiel de développement à court terme.
- * Chiffre d'affaires dépendant en partie de la saisonnalité (périodes de fêtes, cadeaux d'entreprise), avec une marge d'optimisation sur la récurrence et la fidélisation.
- * Activité reposant principalement sur le canal digital, nécessitant une maîtrise ou un accompagnement sur les enjeux marketing (SEO, publicité en ligne, conversion).
- * Offre pouvant être enrichie ou élargie (gammes, abonnements, personnalisation) afin d'augmenter le panier moyen et la fréquence d'achat.

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	Depuis 2 ans, j'ai une autre activité donc plus le temps de développer celle-ci.
Prix de cession	75 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------