

## Boutique en ligne bio et vrac de produits alimentaires sains

Postée le **23/04/2025**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Type d'actif :** Autre actif

**Localisation du siège :** Haute Garonne, Midi-Pyrénées, France

#### Résumé général de l'activité

Boutique en ligne bio et vrac, prête à l'emploi, proposant un large choix de produits alimentaires biologiques : noix, fruits secs, amandes, graines, épices, superaliments et encas sains.

Le site se démarque par son offre 100 % vrac, des options de quantités flexibles et des emballages écologiques en kraft, majoritairement recyclables et compostables.

Catalogue complet de produits bio et gourmands.

Vente en vrac adaptée aux nouvelles habitudes de consommation.

Emballages écoresponsables.

Site optimisé pour une navigation fluide et intuitive.

Identité de marque forte et positionnement clair sur le marché du bio.

Contenu riche : conseils nutritionnels, recettes, newsletters.

#### A propos de la cession

**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

### Éléments chiffrés

| En k€/année           | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| CA                    |      | 50   | 35   |      |
| Marge brute           |      | 20   | 15   |      |
| EBE                   |      | -2   | 1    |      |
| Résultat exploitation |      | -5   | 1    |      |
| Résultat net          |      | 1    | 1    |      |
| Nb. de personnes      |      |      |      |      |

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La boutique en ligne se distingue par un positionnement clair sur deux segments en forte croissance : l'alimentation biologique et la vente en vrac. Elle propose un catalogue extrêmement diversifié, allant des fruits secs aux graines, en passant par les épices, les superaliments et de nombreuses références gourmandes. Chaque produit est rigoureusement sélectionné pour sa qualité premium, afin de répondre aux attentes d'une clientèle exigeante, soucieuse de sa santé et attentive à la qualité de son alimentation. Le site s'adresse à toutes les personnes qui souhaitent prendre soin de leur santé et de leur corps, en consommant des produits sains, naturels et savoureux. Le site se différencie fortement grâce à une base de données riche en articles et en recettes : conseils nutritionnels, informations sur les bienfaits des produits proposés, idées de recettes clés en main. Ce contenu éditorial expert renforce l'image de marque, améliore le référencement naturel (SEO) et contribue à fidéliser une communauté engagée, en quête de solutions simples pour adopter une alimentation plus saine au quotidien. Grâce à son offre large, ses emballages écoresponsables et sa capacité à livrer sur l'ensemble du territoire français, la boutique bénéficie d'une image forte et d'un véritable potentiel de croissance sur un marché en pleine expansion.

### Concurrence

Le marché français des fruits secs biologiques en vrac est dynamique et en pleine expansion, attirant de nombreux acteurs.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Catalogue très diversifié : large choix de fruits secs, graines, épices, superaliments et encas sains.
- Contenus éditoriaux attractifs : recettes, conseils nutritionnels, engagement communautaire.

- Produits de qualité premium : sélection rigoureuse pour répondre aux attentes d'une clientèle exigeante.
- Vente 100 % vrac : adaptée aux nouvelles habitudes de consommation responsable.
- Positionnement bio et écoresponsable : avec emballages recyclables et compostables.
- Site clé en main : entièrement opérationnel, ergonomique et optimisé pour la vente en ligne.
- Livraison sur toute la France : activité délocalisable sans contrainte géographique.
- Clientèle ciblée : consommateurs soucieux de leur santé, de leur bien-être et de l'environnement.
- Potentiel de croissance important : marché du bio et du vrac en pleine expansion.
- Activité clé en main.

## Points faibles

Nécessite du temps pour développer la notoriété :

Aujourd'hui, la boutique dispose d'une base solide mais un nouvel acquéreur pourra facilement accélérer la visibilité avec des campagnes marketing ciblées (réseaux sociaux, publicité en ligne, partenariats bio).

Concurrence présente sur le secteur bio/vrac :

Le marché est dynamique mais en forte croissance. Un positionnement clair, associé à la qualité des produits et à une communication authentique, permet de se démarquer et de fidéliser rapidement une clientèle engagée.

Catalogue à animer régulièrement :

Pour maintenir l'intérêt des clients, il est recommandé de renouveler ponctuellement les références ou de proposer des opérations spéciales. C'est un excellent levier simple à activer pour augmenter le panier moyen et les ventes récurrentes.

Préparation des commandes vrac à prévoir :

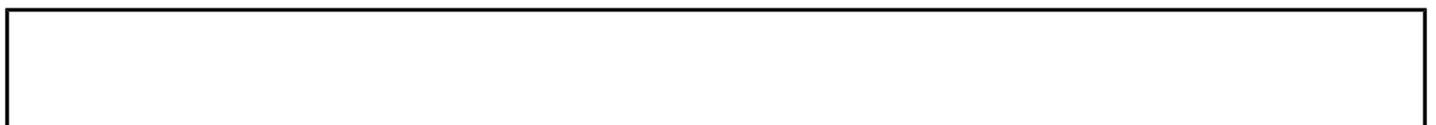
La préparation de commandes en vrac peut être plus chronophage qu'une vente de produits préemballés. Toutefois, c'est aussi ce qui permet de proposer des produits frais, personnalisés, et d'ajuster facilement les marges en fonction des quantités vendues.

Investissement marketing à prévoir :

Pour exploiter pleinement le potentiel du site, un budget marketing (SEO, publicité en ligne, animation réseaux sociaux) sera à prévoir. Ce type d'investissement est facilement maîtrisable et peut générer rapidement un retour sur investissement grâce à la forte demande pour des produits bio et responsables.

Activité encore peu exploitée à l'international :

Le site est aujourd'hui concentré sur la France, mais une ouverture vers les pays francophones (Belgique, Luxembourg, Suisse) est une opportunité facile à saisir pour accroître le chiffre d'affaires.



## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **20 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **10 k€ k€**

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Cette boutique en ligne est idéale pour une personne souhaitant développer une activité complémentaire à son projet principal ou se lancer dans le e-commerce avec une structure clé en main.

Entièrement délocalisable, elle offre une grande liberté d'organisation : le site peut être géré de chez soi ou depuis n'importe quel endroit, sans contrainte géographique.

Un profil dynamique, avec une appétence pour le secteur du bio, du vrac ou du bien-être, saura rapidement exploiter tout le potentiel de croissance de l'activité.

Entièrement délocalisable, ce site est idéal pour un investisseur, un entrepreneur ou toute personne souhaitant développer une activité complémentaire à son projet principal.

Affaire idéale pour activité principale ou complémentaire.