

Vente en ligne de nourritures et accessoires pour les nouveaux animaux de compagnie (NAC)Postée le **29/12/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Site e-commerce spécialisé dans la vente de nourriture, friandises et accessoires naturels pour les nouveaux animaux de compagnie (NAC).

Acteur précurseur sur ce marché avec plus de six ans d'ancienneté, il bénéficie d'une clientèle fidèle et d'une forte notoriété sur sa niche.

Le modèle repose notamment sur un système d'abonnement générant une récurrence de revenus, des marges élevées et une gestion simplifiée.

La marque s'appuie sur une communauté engagée et une base email qualifiée, offrant une opportunité attractive pour un repreneur souhaitant développer une activité rentable sur le marché porteur de la petfood.

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

CA			250	
Marge brute				
EBC			65	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			1	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marché NAC en croissance.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Récurrence forte (produits indispensables + abonnements).
- Base email massive.
- Communauté très engagée sur réseaux.
- Marge élevée.
- Modèle scalable (ajout nouveaux animaux : chinchillas, hamsters, furets, ...) et rentable.
- Activité vérifiée (bilans, Shopify, Analytics).
- Retraitements appliqués pour refléter une gestion normalisée.
- Dette d'associé soldée avant la cession.
- Logistique externalisée (ESAT).
- Modèle par abonnement.
- Forte récurrence des revenus.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **200 k€**

Compléments, spécificités

Chiffres clés (12 mois) :

Marge commerciale : 76,7 %.

EBE retraité : 65 k€.

Trafic organique : 4 333 visites/mois.

Base email : 13 300 contacts.

Abonnements : 12 % du CA.

Potentiel de développement :

- SEO et contenu.
- Nouveaux canaux marketing (TikTok).
- B2B.
- Extension du catalogue et ouverture à d'autres animaux de compagnie.
- Partenariats d'affiliation.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale