

E-commerce : solutions de filtration de l'eauPostée le **10/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Non communiquée**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Ile-de-France, France**Département :** Confidential**Résumé général de l'activité**

Marque e-commerce B2C positionnée depuis plus de 5 ans sur les solutions de filtration de l'eau en voyage et en mobilité, avec un axe principal autour de la santé, de la sécurité et de l'autonomie des utilisateurs.

Le produit central permet de boire de l'eau filtrée partout, y compris dans des contextes où la qualité de l'eau est incertaine (voyages à l'étranger, déplacements professionnels, road trips, vanlife, randonnées).

La solution présente également un avantage économique fort : en évitant l'achat répété de bouteilles d'eau en plastique les utilisateurs réalisent des économies significatives tout en gagnant en autonomie.

Dans un second temps, l'offre s'inscrit dans une démarche éco-responsable, avec des produits complémentaires permettant de réduire l'usage du plastique à usage unique, en particulier lors des déplacements.

Le site s'appuie aujourd'hui sur un réseau de plusieurs centaines d'affiliés qualifiés, qui génère la majorité du trafic et des ventes. Ce levier d'acquisition, basé sur la recommandation et la création de contenus, assure une visibilité durable avec une dépendance limitée aux canaux publicitaires traditionnels.

Il s'agit d'une cession de société qui opère également un business de chansons personnalisées générant du CA.

La société édite également une activité de gravure sur bois (qui est en train d'être sortie de la société, elle ne génère pas de CA et ne sera pas incluse dans la cession).

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	2023	2024	2025	2026
CA			100	
Marge brute				
EBE			30	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			1	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Produit principal éprouvé depuis plus de 6 ans, avec peu de SAV et de retours.

Réseau de plusieurs centaines d'affiliés qualifiés dans l'univers du voyage.

Présence déjà établie sur Amazon FBA.

Base email qualifiée et exploitable de 7 944 contacts.

Trafic et revenus vérifiés (Shopify, Search Console, bilan comptable).

Activité peu chronophage (0 à 5 h/semaine).

Positionnement clair santé, voyage, autonomie et éco-responsabilité.

Seconde activité génératrice de CA incluse (chansons personnalisées).

Opportunités :

- Diversification des canaux d'acquisition (Meta Ads, Google Ads).
- Développement B2B (voyage, outdoor, entreprises, collectivités).
- Extension de la gamme produits.
- Renforcement de la notoriété de marque.
- Internationalisation progressive.
- Optimisation de la monétisation email et affiliation.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **60 k€**

Compléments, spécificités

EBE retraité > 30 k€ HT.

Marge commerciale : 34,5 %.

Trafic organique : 3 115 visites / mois.

Stock : 21 280 € HT (hors prix de cession).

Répartition CA : 82 % e-commerce / 18 % Amazon FBA.

Informations importantes :

- Cession de société (et non d'un simple site).
- L'activité principale représente 95 % du CA.
- Baisse d'environ 10 % du CA sur le dernier exercice.
- Trésorerie compensée par un compte courant d'associé (impact neutre sur la valo).
- Pics de trafic identifiés comme bots, sans impact sur le CA.
- Activité de gravure sur bois exclue de la cession.
- Données financières issues du bilan comptable vérifié.
- Accompagnement structuré proposé par le cédant après la reprise.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale