

Création et distribution de produits électroniques originaux grand publicPostée le **15/12/2025****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**

Société française innovante spécialisée dans la création, la fabrication et la diffusion en France et à l'étranger de produits électroniques utilisant une technologie bluffante et principalement orientée grand public.

Présence sur de nombreux marchés du BtoB (vente aux entreprises commerciales ou autres) et également en direct auprès des consommateurs via un site internet bien référencé en France, notamment via des places de marchés réputées (AMAZON, CDISCOUNT, Conforama, FNAC, DARTY, Nature & Découverte, LEROY MERLIN, Castorama, Pixmania, ...).

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

La société travaille à l'export

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

Compléments :

Décision de changement de vie progressif avec le franchissement du demi-siècle. Une orientation davantage vers le consulting auprès des patrons de TPE/PME, la formation (Sup de Co, Ecoles d'Ingénieurs) et le conseil à destination de jeunes entrepreneurs. Volonté d'accompagner avec bienveillance et discrétion - s'il (si elle) le souhaite naturellement - le(la) repreneur(se) dans la pérennisation de cette pépite commerciale singulière à déployer sur la France (et vers l'étranger). Appui possible à définir ensemble sans contrainte selon des modalités et un timing convenant au(à la) futur(e) dirigeant(e).

Eléments chiffrés

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|------------------------------|------|------|------|------|
| CA | 700 | 715 | 820 | |
| Marge brute | 140 | 150 | 160 | |
| EBC | | | | |
| Résultat exploitation | 10 | 10 | 15 | |
| Résultat net | 15 | 5 | 5 | |
| Nb. de personnes | 1 | 1 | 1 | |

Autres chiffres

Fonds propres : 190 k€

Intitule_dettes : 200 k€

Trésorerie nette : 75 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement original grâce à une ligne de produits exclusive conférant la domination - en France notamment - d'une niche de marché en croissance et permettant une présence sur de nombreux secteurs en vogue (décoration, hi-tech, luminaire, musées et parcs d'attraction, ...) et à tous niveaux de la distribution (détailants, distributeurs, grands magasins, chaînes spécialisées, VPC, sites de e-commerce, designers, ...). Gamme de prix allant de 10 à 400 € TTC. Nombreuses marques et labels propriétaires pour une meilleure identification de l'offre.

Concurrence

Concurrence épars et différemment structurée. La légèreté de la structure permet réactivité et flexibilité dans un univers effectivement concurrentiel mais non insurmontable, principalement constitué de contrefaçons asiatiques.

Points forts / faibles

Points forts

Métier passionnant.

Clientèle variée et positive sur les gammes proposées.

Innovation constante activée par l'imagination et les échanges avec les tiers.

Partenariats durables.

Structure très légère et flexible dotée d'un extraordinaire pouvoir de résilience grâce à une habile et perfectible démarche duale BtoB / BtoC.

Très bonne notoriété et positionnement original sur le marché des objets technologiques innovants.

Aucun incident bancaire.

Pilotage à distance possible.

Externalisation de la comptabilité (cabinet d'expertise comptable sérieux et maîtrisant la problématique des TPE/PME) et de la logistique (stockage des produits suivis sur Veauche (42) et Eagny/Oise (95) d'environ 250 000 euros payé à 99%, non soumis à obsolescence chez des logisticiens reconnus et performants.

Gestion du SAV simplifiée.

Un site internet BtoC performant, automatisé dans son fonctionnement, très bien référencé, notamment sur les principales marketplaces, et facile à piloter, riche de près de 700 références actives à ce jour sur une douzaine de catégories principales. Noté entre 4.8/5 et 5/5 par les consommateur (plateforme PRESTASHOP).

Points faibles

Besoin d'un appui commercial (vente BtoB) et d'un marketing plus percutant et incisif sur les ventes Web et les opérations BtoB.

Carence de ressources humaines et financières pour mener à bien le projet d'entreprise et le déploiement de la technologie "core business" entraînant l'inévitale recherche d'un souffle nouveau venant de l'extérieur.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

Compléments, spécificités

Structure légère à croissance rapide sous réserve d'un financement plus en adéquation avec le potentiel des marchés entrepris (distribution off-line et on-line).

9 bilans édités, 9 bilans positifs et la confiance des partenaires banquiers. Gestion saine ayant permis un équilibre vers des activités commerciales web grand public plus rémunératrices sans renier les origines BtoB de l'activité. Haute importance de la marge brute de la société et diminution drastique de ses charges.

Très bonne résistance à la crise sanitaire "Covid-19" et ses conséquences durables ainsi qu'à la déstabilisante Guerre en Ukraine ou l'environnement géopolitique et macroéconomique actuel. Optimisme sur opportunités à venir et innovations à lancer sur le marché français et international d'ici fin 2025.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Au niveau des personnes morales, une société française ou étrangère évoluant idéalement dans les domaines de la distribution de produits grand public non-alimentaires (décoration, hi-tech, équipement de la maison, luminaire, PLV, communication) sur les marchés traditionnels ou Online (Site internet BtoC).

Au niveau des personnes physiques, homme ou femme passionné(e) par la conquête de marchés émergents, naturellement courageux(se) et persévérand(e), ayant l'envie de relever un vrai challenge et de surprendre leurs interlocuteurs avec des produits différents et différenciant. Maîtrise de l'anglais indispensable.