

E-commerce B2B-B2C : Édition, anaglyphes 3D, goodies, pochettes surprises, jouets accueil enfants...

Postée le **25/02/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : France
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans les éditions et cadeaux pour menus enfants en restauration, les goodies et produits d'accueil en hôtellerie, la publicité par l'objet, les primes enfants, ainsi que dans la création, l'édition et l'impression de supports innovants tels que anaglyphes, posters 3D et quiz ludiques.

Elle s'adresse principalement à une clientèle B2B, comprenant les CHR (cafés, hôtels, restaurants), les parcs de loisirs, ainsi que les acteurs du marketing et de la communication ciblant le jeune public.

À la fois fabricant et distributeur, la société se distingue par une offre complète et maîtrisée : Pochettes surprises, coloriages, boîtes menu enfant, petits jouets, objets ludiques, cadeaux thématiques, ainsi que par un savoir-faire reconnu en édition et impression de supports visuels personnalisés.

Le fondateur, directeur artistique issu de la publicité, a développé plusieurs gammes exclusives : Coffrets surprises, pochettes, anaglyphes, posters 3D, quiz et articles dédiés au menu enfant (cadeaux, jouets, supports créatifs). Cette approche repose sur une expertise solide en création graphique, édition et impression de qualité professionnelle, permettant une forte différenciation sur le marché.

La commercialisation s'effectue via une boutique en ligne desservant la France, la Suisse et la Belgique. Les projets sur mesure ou personnalisés, notamment liés à l'édition et à l'impression, sont traités hors plateforme e-commerce, en relation directe avec les clients, favorisant des prestations à forte valeur ajoutée.

La société bénéficie d'une clientèle fidèle, avec environ 60 % des clients présents depuis l'origine,

350 clients actifs sur les deux dernières années, plus de 1 100 commandes en ligne sur 5 ans (période Covid comprise) et plus de 980 clients enregistrés.

Entreprise structurée, engagée et professionnelle, elle propose un accompagnement personnalisé. Le cédant reste disponible afin d’assurer une transition fluide et sécurisée pour le repreneur.

En plus

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 : Autre

Compléments :

Le dirigeant souhaite se recentrer sur son cœur de métier : Graphisme, création, développement de produits, marketing et communication. Il se montre ouvert à différentes formules avec le ou les repreneurs : Contrat de travail, partenariat ou collaboration sur mesure, ces modalités pouvant faire l’objet d’une négociation favorable sur le prix de cession. UNE CESSION DES ACTIONS À TITRE GRATUIT est envisageable, sous réserve de la mise en place d’un contrat de travail. Dans le cadre d’un CDI ou d’un CDD, le passage de relais pourra être organisé de manière progressive et sécurisée. En cas de reprise par des acteurs situés dans une autre région, la collaboration pourra naturellement s’effectuer en télétravail.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	130	100	135	
Marge brute	70	70	85	
EBE				
Résultat exploitation	20	20	25	
Résultat net	20	20	22	
Nb. de personnes	1	1	1	

Autres chiffres

Fonds propres : 22 k€

Intitule_dettes : 12 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le fondateur exerce depuis de nombreuses années dans le même secteur d'activité, au sein duquel il a également collaboré avec plusieurs acteurs reconnus. Cette expérience approfondie lui a permis de structurer une offre cohérente, d'anticiper les attentes du marché et de bâtir des relations professionnelles durables. Il a su imposer sa marque et développer une gamme de produits identifiée, notamment auprès des petites et moyennes enseignes de restauration, grâce à une approche souple, créative et adaptée à leurs contraintes opérationnelles. La capacité à concevoir de nouveaux concepts, à renouveler régulièrement les thématiques et à proposer des produits différenciants constitue un avantage concurrentiel fort, permettant à la société de se démarquer sur un marché attractif et fortement concurrentiel.

Concurrence

La concurrence est parfaitement identifiable, notamment sur les moteurs de recherche. Elle est relativement réduite.

Points forts / faibles

Points forts

La société exploite une marque de cadeaux clairement identifiable, protégée par des dépôts à l'INPI, constituant un actif immatériel sécurisé.

Un travail de fond, sur le long terme, a été mené afin de positionner durablement la boutique en ligne parmi les meilleurs résultats des moteurs de recherche, notamment Google. Le référencement naturel (SEO), ciblé et maîtrisé, assure aujourd'hui une excellente visibilité sur les mots-clés stratégiques du marché.

Le nom de domaine, actif depuis plus de 14 ans, bénéficie d'une autorité (Domain Authority) solide, renforçant la crédibilité et la performance digitale de l'entreprise.

Le modèle de vente à distance offre une grande flexibilité logistique, permettant d'implanter l'entreprise et son stock n'importe où en France, sans contrainte géographique majeure.

Le fondateur est le créateur direct des produits, fort d'une expérience de plus de 40 ans en tant que directeur artistique, graphiste et illustrateur, garantissant une cohérence créative, une identité

forte et une qualité constante des gammes.

La taille volontairement agile de la structure permet une réactivité élevée et une adaptation rapide aux évolutions du marché et aux attentes des clients.

Les fondations de l'activité sont solides et opérationnelles. La société présente un potentiel de croissance significatif, reposant principalement sur la mise en place ou le renforcement d'un pôle commercial dédié, orienté prospection et développement de la clientèle.

Points faibles

Le fondateur assume aujourd'hui plusieurs fonctions clés (création, direction artistique, production, marketing, vente et relation client), ce qui limite mécaniquement la capacité de développement commercial. Une seule personne ne peut à la fois créer, promouvoir, vendre et prospecter de manière optimale.

La structuration d'une équipe légère de 2 à 4 personnes permettrait de démultiplier l'activité, notamment via un pôle commercial dédié, tout en capitalisant sur des fondations déjà solides et opérationnelles.

Les bases de l'entreprise sont en place ; l'enjeu réside désormais dans le passage à l'échelle.

L'espace actuel de préparation et de stockage, d'environ 50 m², constitue un premier seuil logistique. Son agrandissement ou sa relocalisation offrirait une capacité immédiate de montée en charge, sans remise en cause du modèle économique.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **40 k€**

Compléments, spécificités

La société investit de manière continue dans la création, qui constitue le cœur de son activité et un levier stratégique de différenciation. Ces investissements correspondent à une compétence interne forte, portée par le dirigeant, et s'inscrivent dans un modèle économique maîtrisé, la création représentant également une source de revenus pour le fondateur, intégrée au fonctionnement global de l'entreprise.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

La reprise s'adresse idéalement à toute entreprise dont l'activité est complémentaire, souhaitant élargir son offre ou se positionner sur un nouveau segment à forte valeur ajoutée.

Elle convient également à une personne seule ou à un collectif désireux de développer une activité spécialisée en édition et impression sur mesure, en s'appuyant sur une structure existante et opérationnelle.

Enfin, l'opération est particulièrement adaptée à une entreprise du même secteur souhaitant bénéficier immédiatement d'une solution de vente en ligne performante, appuyée par un excellent référencement naturel.

L'activité étant majoritairement réalisée à distance, tant pour la vente que pour les projets personnalisés, elle peut être implantée partout en France, sans contrainte géographique.