

**E-commerce de décoration BtoC et BtoB**

Postée le 19/01/2026

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Hauts de Seine, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

E-commerce sur le secteur de la décoration dédié aux objets pratiques et au mobilier fonctionnel structuré autour de 2 activités.

Une offre B2C sur un segment milieu de gamme avec un excellent rapport qualité / prix et une offre B2B de niche à destination de l'industrie et des agenceurs de la décoration.

La force et l'identité s'est construite sur le soin apporté à un catalogue qui a toujours privilégié la qualité plutôt que la quantité, le pérenne à l'éphémère.

**En plus**

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

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Autre**Compléments :** Séparation du couple fondateur qui ne souhaite plus poursuivre cette aventure initialement commune.**Eléments chiffrés**

<b>En k€/année</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>CA</b>	400	350	350	
<b>Marge brute</b>	120	130	110	
<b>EBC</b>	-30	25	-25	
<b>Résultat exploitation</b>	-30	350	350	
<b>Résultat net</b>	-35	25	15	
<b>Nb. de personnes</b>	2	2	2	

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 80 k€

**Intitule\_dettes :** 80 k€

**Trésorerie nette :** 25 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Le site est présent depuis 18 ans sur le marché et s'est toujours évertué à proposer une offre solide indépendante des modes à cycle court. Il dispose d'une base récurrente sur son catalogue B2B. Son offre B2C propose des marques essentiellement allemandes et nordiques bien faites et plutôt sobres, gages d'intemporalité.

### Concurrence

La concurrence est importante sur le net mais, ancré depuis 19 ans, le site bénéficie d'une notoriété et d'un bon référencement.

## Points forts / faibles

### Points forts

Depuis 20 ans, nombreux sont les sites de déco qui ont fleuri et pour beaucoup sont partis. La tendance depuis le Covid est plutôt au rétrécissement des acteurs du e-commerce.

Acquérir le site e-commerce permet d'avoir une croissance externe à un acteur déjà établi ou à des nouveaux entrants ne voulant pas partir de rien.

### Points faibles

Depuis 6 ans, date de la séparation du couple fondateur, l'activité a été maintenue mais avec une perte d'engagement progressive importante. Chacun des deux associés s'étant tourné vers de nouvelles activités. Le site souffre donc d'un "endormissement" qui ne demande qu'à être réactivé.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **150 k€**

### Compléments, spécificités

La reprise du site permettrait à un acteur du même secteur une croissance externe rapide et efficace.

Fermeture du site (le couple fondateur se sépare).

Activité pour une personne intéressée totalement ou partiellement par :

- Le stock (120 K€),
- La notoriété (enseigne et référencement),
- La matrice (8500 produits à intégrer en un seul clic),
- La base clients (13 000 contacts).

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

- Croissance externe pour une concurrent.
- Acteur cherchant à diversifié son activité.
- Acquisition de catalogue, de stock, de fichier clients.
- Nouveaux entrants qui ne veulent pas partir de zéro.