

Négoce de composants électroniquesPostée le **18/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Côtes d'Armor, Bretagne, France**Résumé général de l'activité**

Opérant dans le domaine du négoce spécialisé, cette société développe depuis plus de 15 ans une activité de vente en ligne de composants électroniques, incluant des références aujourd'hui peu disponibles ou obsolètes.

S'appuyant sur un site e-commerce performant et reconnu, elle commercialise ses produits auprès d'une clientèle mixte BtoB et BtoC, principalement en France, mais également à l'international.

L'activité est assurée par une équipe très resserrée et efficace, composée de deux personnes aujourd'hui.

Acteur de confiance dans son domaine, elle est appréciée pour sa rigueur, sa rapidité de traitement et la qualité de son sourcing.

Le chiffre d'affaires est généré par une combinaison de sources : une clientèle régulière, une plateforme web spécialisée, un site marchand et une clientèle de passage.

Cette diversité de canaux permet une résilience commerciale et une couverture étendue du marché.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	260	260	205	
Marge brute				
EBE	35	15	5	
Résultat exploitation	30	10	0	
Résultat net	30	10	0	
Nb. de personnes	2	2	2	

Autres chiffres

Fonds propres : 2 k€

Intitule_dettes : 80 k€

Trésorerie nette : 80 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Entreprise située dans l'ouest de la France. Elle se positionne sur le marché du négoce de composants électroniques, un secteur à la fois technique et porteur, avec une forte demande provenant d'amateurs, de réparateurs, de TPE industrielles et de makers. Elle se distingue par une offre très large en composants, souvent difficiles à trouver ailleurs, et par une disponibilité immédiate des produits grâce à un stock physique très important. Le site marchand permet de capter une clientèle plus large au-delà des autres plateformes spécialisées, tout en renforçant la présence directe de la marque sur le web.

Concurrence

La concurrence directe est relativement limitée pour cette typologie de produits de niche. Les grands distributeurs électroniques se concentrent sur les volumes et les professionnels, tandis que la société ciblée répond à une demande spécifique, de faible à moyen volume, avec un stock immédiatement disponible et une réputation bien établie. Les concurrents indirects incluent certaines boutiques en ligne asiatiques, mais les délais de livraison, la qualité incertaine et l'absence de support client local constituent des freins pour une partie importante de la clientèle.

ciblée.

Points forts / faibles

Points forts

- Stock valorisé et très diversifié, permettant de répondre rapidement à une large demande.
- Réputation solide sur les plateformes spécialisées, générant un flux régulier de ventes récurrentes.
- Site e-commerce performant en croissance, avec trafic organique et CA en hausse.
- Activité gérable à petite structure, adaptable à une gestion solo ou en équipe réduite.
- Base clients fidèle, avec possibilités de relance et de développement marketing.
- Activité peu dépendante de fournisseurs uniques.

Points faibles

- Le site e-commerce jeune, nécessitant encore des actions d'optimisation SEO/SEA.
- Pas de démarche commerciale active : tout repose sur la notoriété et le référencement naturel.
- Forte immobilisation en stock, ce qui peut limiter la capacité à pivoter rapidement.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **180 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **35 k€ k€**

Compléments, spécificités

Le local professionnel utilisé pour l'activité est propriété d'une SCI distincte, détenue par le gérant actuel.

Ce bâtiment, parfaitement adapté au stockage et à la logistique de composants électroniques, peut faire l'objet :

- Soit d'un bail commercial classique (location),
- Soit d'une offre d'achat séparée, selon l'intérêt et le projet du repreneur.

Cette configuration offre de la flexibilité : vous pouvez reprendre uniquement l'activité ou, si souhaité, acquérir également le bâtiment dans le cadre d'un projet plus global.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

L'entreprise peut convenir à plusieurs types de repreneurs :

- Professionnel du secteur électronique ou de la distribution technique, souhaitant élargir son portefeuille ou intégrer une nouvelle ligne de produits à forte rotation.
- Repreneur individuel avec appétence technique ou profil « gestionnaire opérationnel », désireux d'exploiter une activité rentable, bien structurée et à potentiel de croissance via le canal web.
- Investisseur e-commerce à la recherche d'une entreprise de niche avec stock important, base clients fidèles et actifs numériques existants.
- Possibilité d'accompagnement du repreneur sur une période définie (transmission progressive des connaissances et des fournisseurs).