

5 sites de vente en ligne de produits du bâtiment et de l'équipement

Postée le 05/12/2025

Description générale**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Alpes Maritimes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

Société e-commerce B2C, spécialisée dans la vente en ligne de produits du bâtiment et de l'équipement (climatisation, chauffage, sanitaire, piscine, pièces détachées, etc.) via plusieurs sites à forte notoriété et ancienneté.

Possibilité de reprise pour démarrer très rapidement une activité sans bug. De nombreuses améliorations personnalisées afin d'avoir un multi boutiques automatique, CMS intégré, modification prix à la volée, ...

Activité 100% en ligne avec un référencement naturel performant, pas de stock.

Structure légère et facilement transférable.

Exploitation 100% en ligne via 5 sites marchands.

Pas de stock, flux tendu avec les fournisseurs / fabricants.

Clientèle mixte particuliers et professionnels en France métropolitaine.

Infrastructure légère et facilement transférable : 0 salarié, PrestaShop 8.2, hébergement pro.

Chiffre d'affaires récurrent.

Activité délocalisable et à fort potentiel de développement (publicité, marketplaces, international).

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	450	450	250	
Marge brute	25	-30	-10	
EBC			15	
Résultat exploitation			-10	
Résultat net			-10	
Nb. de personnes	1	1	1	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise opère exclusivement en ligne sur le marché du bâtiment, de la climatisation, du chauffage, de la ventilation, de la plomberie et de l'aménagement extérieur. Grâce à un portefeuille de cinq sites e-commerce bien référencés depuis plus de dix ans, elle bénéficie d'une forte visibilité naturelle sur Google, sans recourir à de la publicité payante. Elle se positionne comme un acteur spécialisé, capable de proposer une large gamme de produits issus de marques reconnues, à des prix compétitifs, tout en assurant un service client réactif. L'activité repose sur un modèle sans stock, optimisant ainsi la trésorerie et minimisant les risques d'invendus. La société s'adresse principalement à une clientèle B2C (particuliers) et B2B (artisans, installateurs, PME) recherchant des solutions professionnelles et fiables. Sa stratégie repose sur : Un référencement naturel performant, générateur de trafic qualifié. Une offre diversifiée couvrant plusieurs segments complémentaires du bâtiment. Une automatisation avancée des processus de commande et de mise à jour des catalogues fournisseurs. Ce positionnement en fait un outil clé en main pour un repreneur souhaitant développer une activité e-commerce dans un secteur porteur, avec un potentiel de croissance rapide par l'ajout de campagnes marketing ou l'ouverture à de nouvelles zones géographiques.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Référencement naturel solide.

Plusieurs sites e-commerce anciens (créés il y a plus de 10 ans), déjà positionnés en 1ère page Google sur de nombreuses requêtes ciblées.

Aucune dépendance à des campagnes payantes (Google Ads, Facebook Ads...), donc coûts marketing nul.

Marques et noms de domaine stratégiques.

Noms de domaine clairs, mémorisables et à forte valeur SEO.

Portefeuille fournisseurs diversifié.

Accès à des catalogues produits très fournis (plusieurs centaines de milliers de références).

Partenariats établis avec de grands noms du bâtiment.

Frais fixes limités.

Pas de stock permanent (dropshipping avec fournisseurs).

Charges salariales réduites (1 employé).

Hébergement et maintenance technique optimisés (300 €/mois + outils de gestion).

Processus automatisés.

Système PrestaShop 8.2 optimisé.

Relance automatique des paniers abandonnés.

Gestion des commandes et catalogues simplifiée via Store Commander.

Activité 100 % en ligne.

Accessible et gérable à distance.

Pas de point de vente physique à maintenir.

Potentiel de développement important.

Possibilité immédiate de lancer des campagnes publicitaires pour accélérer la croissance.

Opportunité d'élargir à l'international (catalogue et process déjà prêts).

Exploitation possible sur marketplaces (Amazon, ManoMano, Cdiscount...) pour toucher de nouveaux clients.

Points faibles

Marge relativement faible.

Les prix sont compétitifs, ce qui limite les marges par commande.

Sensibilité aux changements tarifaires des fournisseurs.

Dépendance au référencement naturel.

Trafic généré exclusivement par le SEO.

Risque en cas de changement d'algorithme Google ou perte de position.

Saisonnalité des ventes.

Forte activité sur certaines périodes (chauffage en hiver, climatisation en été).

Fluctuation importante du chiffre d'affaires d'un mois à l'autre.

Pas de présence sur les marketplaces.

Perte d'opportunités de visibilité et de ventes sur des canaux comme Amazon, ManoMano, etc.

Absence de communauté active.

Pas de réseaux sociaux exploités, pas de base e-mailing développée.

Catalogue important mais non exploité en publicité.

Manque d'actions marketing pour mettre en avant les références stratégiques.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **75 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **40 k€ k€**

Compléments, spécificités

Points clés :

Près de 15 ans d'ancienneté – solide réputation.

100% SEO – aucun budget publicitaire.

Structure ultra-légère et flexible.

Sites au référencement naturel optimisé.

Marché porteur avec nombreuses perspectives.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cible idéale pour un acteur du secteur ou un investisseur souhaitant reprendre et développer une activité à fort potentiel en s'investissant dessus.