

**E-commerce leader dans une niche sportive**Postée le **23/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Puy de Dôme, Auvergne, France**Résumé général de l'activité**

Une société e-commerce, créée il y a plus de 10 ans, leader sur une niche sportive européenne alliant authenticité, culture historique et communauté engagée.

Elle se distingue par une offre différenciante, une forte légitimité et une excellence opérationnelle.

Tous ses indicateurs clés (croissance, marge, panier moyen, conversion, récurrence client) sont supérieurs aux standards du e-commerce.

Présente dans 51 pays, elle réalise plus de la moitié de son chiffre d'affaires à l'international.

Son modèle automatisé et dopé à l'IA (gestion des stocks, contenus, requêtes clients, marges) garantit des marges élevées et une structure légère.

**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 :** Changement d'activité du dirigeant**Compléments :** Autres projets après 13 années de développement.

## Eléments chiffrés

| En k€/année                  | 2022 | 2023  | 2024  | 2025  |
|------------------------------|------|-------|-------|-------|
| <b>CA</b>                    | 700  | 1 100 | 1 400 | 1 750 |
| <b>Marge brute</b>           |      | 400   | 650   | 830   |
| <b>EBE</b>                   |      | 200   | 400   | 520   |
| <b>Résultat exploitation</b> |      |       |       |       |
| <b>Résultat net</b>          |      |       |       |       |
| <b>Nb. de personnes</b>      | 1    | 1     | 1     | 1     |

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Leader européen sur une niche sportive en forte structuration, combinant authenticité, culture historique et communauté passionnée. Marque référente, reconnue pour la qualité et la légitimité de son offre.

### Concurrence

Peu de concurrence directe à ce niveau de spécialisation. L'entreprise se distingue par son antériorité, sa notoriété, sa profondeur de gamme et ses partenariats exclusifs avec plus de 200 clubs européens.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Position de leader historique sur une niche en croissance en Europe.
- Performance supérieure aux standards e-commerce (marge, panier moyen, conversion, croissance).
- Communauté fidèle et engagée (note moyenne 4,9/5 sur plus de 2 200 avis).
- Base clients de 17 000 contacts, très peu exploitée aujourd'hui.
- Modèle automatisé avec intégration poussée de l'IA (stocks, contenus, requêtes clients, marges).

- Réseau solide de partenaires B2B récurrents, générant une part importante et sécurisée du chiffre d'affaires.
- Présence internationale forte (55 % des ventes à l'étranger).
- Marques propriétaires (conception interne, production externalisée) : meilleur contrôle de la marge et levier stratégique supplémentaire.
- Leader historique sur une niche européenne en croissance.
- Performance supérieure aux standards e-commerce.
- Communauté engagée (4,9/5 sur 2 200 avis).
- Automatisation poussée (IA, process).
- Présence internationale forte et réseau B2B solide.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

### Compléments, spécificités

Croissance +50 %/an - Marge > 30 %.

Chiffres clés :

- CA 2024 : 1,4 M€ (+28 % vs. N-1).
- Taux de croissance annuel moyen 2021–2024 : +50 % par an.
- Marge EBE : >30 %.
- Panier moyen : 176 €.
- Taux de conversion : 4 %.
- Clients fidèles : 32 % sur 5 ans.
- 226 clubs partenaires (20–25 % du CA, 0 résiliation).

Opportunités :

- Aucune acquisition payante ou social media : fort levier marketing.
- Expansion internationale (traductions prêtes).
- Développement B2B et marques propriétaires.

Transaction :

- Accompagnement prévu.
- Prix de vente : à proposer sur base d'un multiple d'EBE retraité qui reflète la solidité financière et digitale de l'entreprise.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Profils idéaux :

- E-commerçants expérimentés cherchant une marque rentable, bien positionnée et automatisée
- Groupes outdoor / sport / équipementiers souhaitant une croissance externe stratégique sur une niche européenne solide
- Entrepreneurs ou fonds à la recherche d'un actif digital scalable avec une base internationale établie et des marges élevées.