

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans

**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France

### Résumé général de l'activité

Un e-commerce spécialisé dans les échappements sport en inox et les filtres à air, rentable et bien positionné grâce à une collaboration quasi-exclusive avec un grand fabricant européen.

Le site principal, construit sur Prestashop et optimisé, génère l'essentiel des revenus. Il fonctionne en dropshipping direct usine-client, permettant une gestion quotidienne très allégée, sans immobilisation de stock, tout en garantissant une excellente expérience client.

Un second site multimarques est en cours de finalisation et offre un levier immédiat pour élargir l'offre produits.

Le business s'appuie sur :

- Un SEO performant (44 % du trafic).
- Une base clients de 10 000 emails.
- Une notoriété solide dans sa niche.

Un actif robuste, organisé et doté de multiples opportunités de développement.

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			500	
Marge brute				
EBE			90	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société fonctionne en dropshipping direct entre l'usine et le client final, ce qui évite les surcoûts liés à l'emballage intermédiaire et réduit les délais de livraison. Elle a négocié un tarif unique très compétitif pour les livraisons en Europe : 20 € HT, quel que soit le poids du colis.

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Collaboration directe avec un grand fabricant européen, assurant qualité et fiabilité.

Modèle sans stock ni immobilisation, limitant les risques et allégeant la gestion quotidienne.

SEO performant, générant près de la moitié du trafic.

Base clients conséquente permettant des campagnes CRM immédiates.

Structure légère et simple à opérer.

Marge solide et modèle léger.

Chat en ligne, disponible en temps réel, permet aux visiteurs d'obtenir des réponses rapides sans appeler, ce qui leur fait gagner du temps, et à l'entreprise aussi.

Son service client est reconnu pour sa réactivité, comme en témoignent les nombreux avis positifs sur le site.

Sa proximité avec l'usine, avec laquelle elle entretient une collaboration directe et constante (presque familiale), lui permet de répondre avec précision à toutes les demandes. Ce lien garantit une expertise et un accompagnement client inégalés.

Depuis le lancement de son activité avec cette marque, elle a gagné en notoriété en France et a été promue meilleur vendeur en 2024.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **240 k€**

### Compléments, spécificités

Chiffres clés :

- CA mensuel : 40 000 €.
- Profit mensuel : 7 500 €.
- Trafic organique : 44 %.
- Base clients : 10 000 emails.
- Gestion : modèle direct usine : Client (sans stock).

Opportunités de développement :

- Lancer pleinement le second site multimarques déjà proche d'être finalisé.
- Activer et segmenter la base de 10 000 e-mails pour augmenter la récurrence et le panier moyen.
- Développer de nouveaux canaux d'acquisition (ads, influence, contenu).
- Élargir la gamme produits autour de l'univers automobile sport.
- Optimiser l'image de marque et la présence sociale pour renforcer l'autorité dans la niche.

Informations de transaction

- Type de cession : Cession de titres (société).
- Prix de cession : Entre 220 000 € et 240 000 €.
- Accompagnement possible du cédant.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Ce projet s'adresse aussi bien à un(e) passionné(e) d'automobile qu'à un(e) repreneur(e) expérimenté(e) en e-commerce souhaitant capitaliser sur une base saine, structurée et prête à passer un cap grâce à une activation plus poussée du marketing, du SEO et des nouveaux canaux d'acquisition.