

Site e-commerce de baskets de collection d'occasionPostée le **15/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

L'activité repose sur une sélection rigoureuse de produits issus du marché secondaire (sneakers rares, collaborations exclusives, pièces streetwear haut de gamme), destinés à une clientèle de particuliers amateurs de produits authentiques et différenciants.

L'entreprise assure l'ensemble de la chaîne de valeur :

- Sourcing auprès de vendeurs particuliers et professionnels.
- Contrôle qualité et authentification des produits.
- Fixation des prix en fonction des tendances du marché et de la rareté.
- Commercialisation via des canaux digitaux (réseaux sociaux, marketplaces spécialisées, site internet) et ventes directes.

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

La cession fait suite à une opportunité professionnelle personnelle du dirigeant, impliquant l'accès à une profession réglementée incompatible avec la poursuite de l'activité commerciale.

Compléments :

Eléments chiffrés

| En k€/année | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------------------------|------|------|------|------|
| CA | 300 | 200 | 100 | |
| Marge brute | 60 | 45 | 15 | |
| EBE | 35 | -10 | 0 | |
| Résultat exploitation | 30 | -15 | 0 | |
| Résultat net | 25 | -15 | 0 | |
| Nb. de personnes | 1 | 1 | 1 | |

Autres chiffres

Fonds propres : 30 k€

Intitule_dettes : 15 k€

Trésorerie nette : 5 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur spécialisé du marché secondaire des sneakers premium, la société se positionne sur une offre qualitative et authentifiée, destinée à une clientèle passionnée recherchant des produits rares via des canaux de vente digitaux.

Concurrence

Concurrents : 4 concurrents : Forte visibilité, grosse logistique et gros volumes. La société rivalise par sa structure légère, une politique de prix standardisée et transparente avec une adaptation rapide aux tendances du marché sans lourdeur organisationnelle dans une approche humaine.

Points forts / faibles

Points forts

- Fournisseurs fiables de longue date.

- Une réputation de la société sur le marché français et européen reconnue.
- Communauté très active sur les réseaux sociaux (Instagram 22 k / Tiktok 19k).
- Système d'achat vente et d'expédition 100% sécurisé par des assurances d'imports exports.
- Process grandement externalisé pour ne gérer que la relation client.
- TVA sur marge de par les produits d'occasions.
- 390 avis pour une note de 4,9/5 sur Trustpilot.
- Sélection qualitative.
- Niveau de prix aligné sur le marché en restant premium.
- Approche opportuniste, réaction instantanée au marché.
- Commercialisation digitale.
- Approche humaine.

Points faibles

- Dépendance opérationnelle.
- Sensibilité de son modèle lié au volume d'activité.
- SEO, ADS et Analytics non implantés (effet levier pour l'acquéreur).

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **18 k€**

Compléments, spécificités

Baisse d'activité due au dirigeant et à son nouveau projet professionnel.

L'activité ne génère aucun coût fixe important (seul l'achat, l'expédition des marchandises et l'assurance annuelle).

L'activité peut être reprise sans apports considérables et fonctionner sur le modèle de "order on request".

L'activité ne nécessite pas d'investissement lourd et peut être exploitée avec une équipe réduite et sans stock, offrant un potentiel de développement important (extension de la gamme, renforcement

de la présence en ligne, partenariats, ouverture d'un point de vente physique ou d'un showroom).

Reprise possible sans stock en se basant sur le système de sourcing (achat produit une fois la commande reçue).

Possibilité de travailler n'importe où en France et pays proches.

Pas de fonds de commerce ou de pas de porte, la société peut être gérée dans une pièce de 4m² (pièce de stockage et d'emballage, telle qu'une pièce d'un appartement ou un box).

Comptabilité ultra détaillée produit par produit afin de suivre le marché et la marge en temps réel.

Profil de repreneur recherché

Personne physique

Complément sur le profil de repreneur recherché

L'activité s'adresse prioritairement à un entrepreneur individuel ou un e-commerçant déjà sensibilisé au marché des sneakers et du streetwear premium, disposant d'une approche opérationnelle, capable de relancer l'activité à volume comparable à 2023 et d'optimiser les charges afin de dégager rapidement un cash-flow positif.