

11 stores Amazon France & Europe clé en mains – e-commerce de coffrets cadeaux

Postée le **16/01/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Fonds de commerce

Localisation du siège : Alsace, France

Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

11 stores Amazon France & Europe clé en mains.

E-commerce de coffrets cadeaux avec revenus récurrents.

Actif rarissime sur un marché exclusif & fermé.

Store Amazon EU / 100 % FBA / A très fortes marges / Revenus immédiats. Sans temps mort.

Actif E-commerce clé en main avec inventaire complet déjà dispatché en Europe.

L'actif complet repose sur 11 stores européens pilotés en 1 seul et même actif, avec une gestion logistique et opérationnelle totalement automatisée et exécutée par le leader mondial Amazon.

Aucune saisonnalité produits, retours quasi nuls.

Excellence de l'actif pour une e-réputation à 100% de taux de satisfaction.

Toutes les ventes internationales sont pilotées depuis votre back-office unique en langue FR.

Gestion idéale :

- Activité gérée en moins de 3H/ par semaine.
- Compatible side-business ou bien comme activité principale.
- L'activité se limite à la gestion stratégique des flux entre fournisseurs Amazon ainsi qu'à la comptabilité via le logiciel proposé.

Catégorie fermée et exclusive :

Privège de vente cédé dans une catégorie inaccessible à toute nouvelle concurrence.

Avantage concurrentiel rare et fortement recherché pour cet actif.

Typologie d'articles : coffrets éco-responsables - sourcing 100 % éthique - zéro dropshipping.

Amazon gère 100% des envois, du service clients, de la logistique de manière à ce que vos clients réceptionnent leur commande le jour-même dans les grandes villes ou bien à j+1 partout en Europe.

Aucun email, aucune logistique, ni manutention : tout est automatisé.

Les revenus sont déclenchables le jour-même de la passation et de l'opération de cession, puis quotidiennement.

Aucun commerce, physique ou digital, n'offre aujourd'hui une portée comparable ni un accès aussi massif à un marché de consommation.

Le repreneur bénéficie d'un actif immédiatement exploitable, sans phase de construction ni de montée en compétence préalable.

Les revenus sont versés directement par Amazon, selon un rythme quotidien, assurant une visibilité claire sur la trésorerie.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Autre

Compléments : Projet d'expatriation.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			150	
Marge brute				
EBE			5	
Résultat exploitation			40	
Résultat net			45	
Nb. de personnes			2	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'activité affiche une marge nette moyenne de 29 % et produit au minimum 3600 € de résultat net mensuel, sans qu'aucun levier de développement supplémentaire n'ait encore été actionné. En 2026, aucun commerce, qu'il soit physique ou digital, n'offre aujourd'hui une telle portée ni un accès aussi massif à un marché de consommation. Le processus de sélection privilégie les candidats en mesure de se positionner rapidement sur cet actif et disposant déjà d'une partie des fonds (95K minimum) sans recours à un emprunt bancaire.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Le processus de sélection privilégie les candidats capables de se positionner rapidement, disposant déjà de fonds propres, sans recours à un emprunt bancaire.
Un crédit-vendeur reste envisageable avec apport de 95k€ minimum.

scalabilité très forte et restriction concurrentielle (catégorie fermée à tout nouvel entrant).

Base solide et éprouvée avec de nombreux leviers à développer :

- Amazon business.
- Extension sur l'ensemble des marketplaces Amazon EU.
- Déploiement hors Europe.
- Création de bundles / extension de la gamme produits..

Aucune saisonnalité produits, retours quasi nuls.

Points faibles

Gestion des retours :

- En E-commerce, la gestion des retours est un point clé.
- Ici, les retours sont infimes, voire nuls, ce qui constitue une rareté absolue en E-Commerce.

Point sur la sécurité de l'actif :

Amazon élimine la majorité des risques d'un commerce traditionnel ou d'un e-commerce diffus, notamment ceux liés aux Ads Google.

Amazon prend directement en charge la visibilité Google.

La structure repose sur des infrastructures mondiales impossibles à répliquer, éliminant l'ensemble des risques suivants :

- Ruptures logistiques.
- Impayés.
- Retards de transport.
- Service client.
- Litiges.
- TVA multi-pays.
- Retours.
- Fraude.
- Feedback négatif.

L'ensemble du modèle est automatisé, normé et industrialisé.

Amazon absorbe l'ensemble de ces risques dans leur intégralité : la grande force du modèle qui rend les business pérennes, certains évoluant depuis +20 ans sur la plateforme.

Pour un investisseur, une structure Amazon à fortes marges constitue :

- un avantage concurrentiel fort,
- une structure automatisée,
- un modèle sans lourdeur sociale,
- une organisation plus légère,
- et donc un modèle nettement plus rapide à scaler.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **155 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **95 k€ k€**

Compléments, spécificités

Données financières de l'actif global :

- Revenus nets minimum : 3 700 € par mois, avant tout développement supplémentaire.
- CA mensuel moyen du store : 13 000 € (sans avoir encore pleinement déployé tout le pan-européen), avec des pics jusqu'à 27 000 € lors des périodes stratégiques.
- Bénéfice net stable et récurrent, TVA réglée, revenu net après charges revenus et versements déclenchables quotidiennement ou tous les 14 jours, selon les process que souhaitera instaurer le repreneur lui-même.

Accompagnement de 3 mois inclus, assuré par une équipe d'experts Amazon, intégré dans le montant de cession.

Amazon Europe, ce sont 800 ventes à la seconde, soit 180 millions de visiteurs uniques par mois sur ses marketplaces EU.

En France > Amazon.fr = 39 millions de visiteurs uniques/ Mois.

La cession porte sur : Business e-commerce Amazon de 11 stores EU (11 pays, 11 points de ventes Amazon partout en Europe, centralisés en un seul back-office en langue FR).

La cession de cet actif numérique complet sur la 1ère plateforme E-Commerce mondiale comprend :

- droit de vente, tout le stock, 100% de la visibilité, tout le catalogue de la Marque et privilège de vente exclusif en catégorie fermée et exclusive qui fait l'objet de cession.
- Propriété intégrale de la marque.
- Accès exclusif à une catégorie non ouverte aux nouveaux vendeurs.
- Stock existant de 4100 pièces, déjà positionné dans les entrepôts Amazon européens.

En sus : l'intégralité du stock physique (déjà présent dans les entrepôts d'Amazon), process, sourcing, propriété intellectuelle et visibilité de tout le catalogue = cession d'un actif numérique complet.

Cette reprise ne requiert aucune expérience préalable. Une formation et un accompagnement de 3 mois sont prévus par une équipe d'experts Amazon.

Seul l'actif AMAZON est cédé, jamais l'entreprise, à des fins de compliance avec les process Amazon.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Profil du repreneur pour cet actif :

Les dossiers de candidature seront examinés exclusivement dans le cadre de projets d'acquisition sérieux, portés par un(e) acquéreur disposant d'une réelle vision stratégique et d'une volonté affirmée de développer activement la marque.

Le candidat retenu devra disposer réellement, sans recours à un financement bancaire, d'un apport minimum de 95 000 €, idéalement de la totalité du prix de cession, et être en capacité de se positionner rapidement.

L'actif est déployable au-delà des 11 pays actuellement exploités, sur d'autres continents, sur d'autres plateformes E-Commerce, ainsi qu'en Retail et en B2B, notamment via Amazon Business, Cdiscount Pro, Ankor, TikTok Shop, etc. (Europe, USA, Brésil etc). Tout cela est automatisable en quelques clics avec traductions de qualité intégrées .

Aucune expertise préalable de l'écosystème Amazon n'est requise. Un accompagnement personnalisé de 3 mois est contractuellement prévu afin d'assurer une reprise optimale et structurée.

L'enjeu principal réside dans la capacité du repreneur à continuer d'exploiter et développer l'actif selon sa propre vision concrète du business. Ce qui importe est ce que fera le repreneur avec sa propre stratégie !

*** Compte tenu de la nature de l'actif, la priorité sera accordée aux acquéreurs réactifs et

immédiatement opérationnels. ***