

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Fonds de commerce

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

Résumé général de l'activité

Nouvel actif rare sur un marché exclusif & fermé.

Store Amazon EU / 100 % FBA / 28 % de marge nette / Revenus immédiats, sans temps mort.

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

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

L'actif complet repose sur 10 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.

Organisation :

- Activité gérée en moins de 6H/ par semaine.
- Compatible side-business comme main business.
- L'activité se limite à la gestion stratégique des flux entre fournisseurs et Amazon ainsi qu'à la comptabilité via le logiciel proposé.

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 : Autre
Compléments : Projet familial.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	200	250	300	
Marge brute				
EBE	1	5	40	
Résultat exploitation	1	3	20	
Résultat net	1	3	20	
Nb. de personnes	1	1	1	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Avantage concurrentiel rare et fortement recherché pour cet actif.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Sécurité :
Actif normé et peu risqué, porté par le n°1 mondial du e-commerce, bénéficiant d'un rail logistique global unique.

Profitabilité immédiate :
Revenus générés et encaissables dès le premier jour, sans temps mort, dès la réalisation de l'opération de cession.

Croissance exponentielle :
Déploiement possible sur toute l'Europe sans modification organisationnelle.

Actif clef en mains :
Stock déjà présent sur Amazon Europe, aucun temps mort.

Autorisation de vendre dans le monde entier (usa, canada, brésil, japon, etc.).

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.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **245 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **150 k€ k€**

Compléments, spécificités

Données financières clés :

- Revenus nets minimum : 6 300 € par mois, avant tout développement supplémentaire.
- CA 2025 = 300 k€ / CA 2024 = 240 k€.
- CA mensuel moyen du store : 25 000 €, avec des pics jusqu'à 75 000 € 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.

Conditions de cession :

- Prix de vente : 245 000 €.
- Frais d'intermédiation : 8 955 € HT, à la charge de l'acquéreur.
- Stock déjà chez Amazon : + 9 000 € à ajouter au prix de vente (environ 11.000 pièces).
- Valeur marchande du stock lors de sa vente sur Amazon : 107 000 € - Stock présent dans les entrepôts Amazon Europe, pas de temps mort.
- Le stock est déjà situé dans les entrepôts Amazon Europe.
- Le sourcing est complet et la propriété intellectuelle de la marque est incluse.
- Les process, le sourcing et la prise en main de la DNVB Amazon sont intégrés.
- Catégorie porteuse, sans saisonnalité, avec des retours clients infimes.
- Possibilité de crédit vendeur, avec un apport minimal de 150 000 €.

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 en charge la visibilité Google.).

La structure repose sur des infrastructures mondiales impossibles à répliquer, éliminant tous les risques suivants : Ruptures logistiques, Impayés, Retards de transport, Service client, Litiges, TVA multi-pays, Retours, Fraude, feedback négatif. Tout est automatisé et normé.

Amazon absorbe l'ensemble de ces risques.

Pour un investisseur : une structure Amazon à fortes marges = avantage concurrentiel + structure automatisée et sans aspect social plus légère : modèle plus rapide à scaler.

Catégorie fermée et exclusive :

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

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

La lecture complète de cette annonce (et annexes ci-dessous) est recommandée : la majorité des questions y trouveront déjà leur réponse.

Des informations complémentaires pourront être communiquées directement par téléphone ou par e-mail, en amont de tout échange en visioconférence (Teams ou Google Meet) avant tout accès à la data room sous NDA.

Activité déjà active et opérationnelle, générant des revenus immédiats. Activité "qui tourne déjà" avec une très belle visibilité sur le N°1 mondial du e-commerce.

La cession porte sur les éléments suivants :

- 10 Stores Amazon sur tout le Pan-Européen et l'intégralité de son listing, sa visibilité SEO, toutes les fiches produits classées.
- 32% du store est en Amazon's Choice, gage de pérennité, "Saint Graal Amazon".
- Pleine propriété des droits de la marque.
- Privilège de vente en catégorie fermée.
- Inventaire complet de 11 000 pièces, déjà stocké dans les entrepôts Amazon Europe.
- Process logistiques, commerciaux et stratégiques entièrement optimisés.
- Outils de gestion et d'automatisation permettant une exploitation en moins de 6 heures/semaine.
- Sourcing éthique et éco-responsable, sans dropshipping.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

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.

Les candidats devront disposer réellement, sans recours à un financement bancaire, d'un apport minimum de 150 000 €, idéalement de la totalité du prix de cession, et être en capacité de se positionner rapidement.

L'actif est déployable au-delà des 10 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.

Le processus de sélection privilégie les candidats capables de se positionner rapidement, disposant déjà de fonds propres, sans recours à un emprunt bancaire.

IMPORTANT :

Aucune expérience préalable requise. Le/la repreneur sera accompagné.e de manière rapprochée et personnalisée. Accompagnement contractuellement encadré dans ce type d'opération de cession.

Ce qui importe est, avant tout, ce que vous comptez en faire, vous.