

## Importation et distribution de pièces détachées de trottinettes

Postée le **18/05/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

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

**Localisation du siège :** Nord, Nord-Pas-de-Calais, France

#### Résumé général de l'activité

Une société spécialisée dans l'importation et la distribution de pièces détachées pour trottinettes électriques toutes marques.

Positionnée sur un marché en forte croissance, l'entreprise intervient en tant que grossiste B2B auprès de professionnels de la mobilité urbaine.

Elle propose également une gamme d'accessoires, notamment pneumatiques, distribuée au sein de plusieurs réseaux de grande distribution spécialisée dans la trottinette électrique.

La société évolue sur le secteur dynamique de la micro-mobilité électrique, porté par l'essor des mobilités urbaines alternatives.

Elle bénéficie d'un positionnement stratégique sur le marché de l'aftermarket (pièces détachées et maintenance), segment à forte récurrence et à forte marge.

L'entreprise a développé un réseau solide de partenaires :  
Réseaux d'ateliers de réparation en France et en Europe.

Présence dans des circuits de distribution spécialisée.

La société propose une large gamme de pièces détachées et accessoires, couvrant les besoins d’entretien et de réparation :

- Pièces techniques toutes marques.
- Pneumatiques et consommables.
- Accessoires complémentaires.

La société est notamment positionnée sur des marques reconnues.

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 :

Au sein de mon groupe, l'activité principale est actuellement en pleine croissance. Dans ce contexte, il devient complexe de gérer simultanément le développement de Gypi. Pour répondre à ces enjeux, Gypi aurait besoin d’une structure existante disposant d’une force d’achat plus importante

Eléments chiffrés

| En k€/année           | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| CA                    |      |      | 400  |      |
| Marge brute           |      |      |      |      |
| EBE                   |      |      | 40   |      |
| Résultat exploitation |      |      | 30   |      |

| En k€/année      | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|------------------|------|------|------|------|
| Résultat net     |      |      | 15   |      |
| Nb. de personnes |      |      | 1    |      |

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

L'entreprise est positionnée sur le segment B2B de l'aftermarket des trottinettes électriques, spécialisée dans la distribution de pièces détachées multi-marques. Elle intervient sur un marché en forte croissance, porté par le développement de la micro-mobilité urbaine et l'augmentation du parc installé nécessitant entretien et réparation. Son positionnement de grossiste / importateur lui permet de répondre efficacement aux besoins des professionnels (revendeurs, ateliers, réseaux spécialisés) avec une offre large et disponible. Clients professionnels spécialisés dans la vente et la maintenance. Ses partenariats assurent une activité récurrente et sécurisée.

### Concurrence

Le marché est composé de plusieurs types d'acteurs : - Plateformes e-commerce généralistes. - Importateurs spécialisés. - Fabricants en direct. - Distributeurs locaux indépendants. Cependant, peu d'acteurs disposent à la fois : - D'un catalogue multi-marques structuré, - D'un réseau de distribution établi, - Et de partenariats actifs avec des ateliers de réparation. La société se distingue par sa proximité terrain et son modèle B2B structuré, difficilement répliquable rapidement.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Positionnement sur un marché en forte croissance (mobilité électrique).
- Activité récurrente (pièces détachées / maintenance).
- Portefeuille clients B2B (réseaux + ateliers).

- Catalogue large multi-marques.
- Sourcing international maîtrisé.
- Présence en France et en Europe.
- Potentiel de développement important (distribution, e-commerce, international).

## Points faibles

Structure encore dépendante du dirigeant (classique PME : opportunité pour structuration).

Développement commercial pouvant être accéléré avec plus de ressources.

Marché concurrentiel nécessitant une veille permanente.

Logistique et stock à optimiser dans une phase de croissance.

|                          |
|--------------------------|
| Complément d'information |
|--------------------------|

## Éléments complémentaires

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

## Profil de repreneur recherché

Personne physique