

E-commerce de niche

Postée le **22/09/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Lorraine, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Société e-commerce spécialisée dans la vente en ligne de produits sous licences et de produits de collection, à destination d'une clientèle de particuliers en France et dans de nombreux pays européens.

L'entreprise évolue sur un marché de niche bénéficiant d'une communauté internationale particulièrement active et fidèle.

Elle propose une gamme étendue de références, allant de produits accessibles à des articles premium destinés aux passionnés et collectionneurs.

L'activité repose notamment sur la vente en stock et la précommande, permettant de proposer un catalogue particulièrement large tout en limitant l'immobilisation financière liée aux stocks.

L'entreprise dispose d'une base de plusieurs milliers de clients, d'une forte présence sur les réseaux sociaux, d'un référencement naturel établi et d'une excellente réputation en ligne.

Son fonctionnement est largement digitalisé et automatisé grâce à des outils logiciels développés spécifiquement pour l'activité.

La société commercialise ses produits à l'échelle européenne et dispose de relations établies avec plusieurs acteurs majeurs de son secteur.

En plus

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 :

Après plusieurs années consacrées à la création, au développement et à la structuration de l'entreprise, le dirigeant souhaite aujourd'hui se consacrer à de nouveaux projets personnels et entrepreneuriaux. La cession s'inscrit dans une démarche volontaire et pourra être accompagnée d'une période de transition afin d'assurer la transmission du savoir-faire et la continuité de l'activité.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		100	300	600
Marge brute		45	100	200
EBE		-1	-2	
Résultat exploitation		-1	-2	
Résultat net		-10	-2	
Nb. de personnes		1	1	

Autres chiffres

Fonds propres : -1 110 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement premium sur un marché spécialisé, avec une clientèle diversifiée allant du consommateur occasionnel à une clientèle de passionnés à fort pouvoir d'achat et présentant une fréquence d'achat élevée. L'offre combine accessibilité pour les achats ponctuels et profondeur de gamme pour les clients les plus engagés.

Concurrence

Concurrence directe limitée à l'échelle européenne, avec environ 4 à 5 acteurs en ligne significatifs. Ces concurrents sont majoritairement généralistes et proposent plusieurs univers de produits, contrairement à l'entreprise qui bénéficie d'un positionnement fortement spécialisé sur son marché. La concurrence physique est très faible : les réseaux traditionnels distribuent peu ou pas cette catégorie de produits, qui reste ponctuellement présente chez quelques revendeurs spécialisés.

Points forts / faibles

Points forts

Positionnement de référence sur un marché de niche établi depuis plus de 40 ans, porté par une communauté internationale active et régulièrement renouvelée. L'univers bénéficie également d'une forte exposition médiatique et de sorties cinématographiques régulières.

Présence commerciale à l'échelle européenne, avec une clientèle répartie dans de nombreux pays de l'Union européenne et une activité déjà structurée pour la vente transfrontalière.

Excellente réputation auprès de la clientèle, matérialisée par de très nombreux avis vérifiés et un niveau de satisfaction particulièrement élevé.

Base clients importante, fidèle et en renouvellement constant, combinant une clientèle de passionnés à forte récurrence d'achat et l'arrivée régulière de nouveaux consommateurs.

Panier moyen élevé, de l'ordre de 80 €, avec une gamme très étendue allant de produits accessibles autour d'une dizaine d'euros à des références premium de plusieurs centaines d'euros.

Volume important de précommandes, offrant une visibilité appréciable sur l'activité future et témoignant d'un fort engagement de la clientèle.

Forte visibilité organique et référencement naturel solidement établi, permettant de générer l'essentiel de l'activité sans dépendance significative à l'acquisition publicitaire payante. Les dépenses marketing nécessaires au maintien de l'activité sont aujourd'hui très limitées.

Activité fortement digitalisée et automatisée, notamment grâce à un écosystème logiciel développé spécifiquement pour l'entreprise, permettant de piloter un volume d'activité important avec une charge opérationnelle d'environ 4 heures par jour.

Faible dépendance au dirigeant : processus structurés et transmissibles permettant la reprise de l'exploitation par une personne formée.

Équipe déjà en place et compétente, disposant d'une connaissance approfondie des produits, de la clientèle et du marché.

Relations commerciales établies avec des acteurs majeurs du secteur, dont un groupe international coté aux États-Unis, notamment pour la distribution de produits officiels.

Modèle à faible intensité capitalistique, fonctionnant principalement en flux tendu et limitant ainsi les besoins de stockage et d'immobilisation financière.

Écosystème digital fortement développé, combinant réseaux sociaux, communautés propriétaires, référencement naturel et communication directe, avec des audiences établies et engagées. Cette présence multicanale assure une visibilité importante tout en limitant la dépendance aux investissements publicitaires.

Points faibles

Trésorerie et BFR actuellement tendus, principalement en raison de la forte croissance de l'activité et d'un fonctionnement privilégiant historiquement le réinvestissement et

le développement. Le modèle en flux tendu permet néanmoins de limiter l'immobilisation financière liée au stock.

Volume important de précommandes, constituant à la fois une forte visibilité commerciale sur l'activité future et un besoin de financement/gestion du BFR jusqu'à la réception et à la livraison des produits.

Activité fortement spécialisée autour d'un univers unique, impliquant une concentration sectorielle. Ce risque est toutefois atténué par l'ancienneté de cet univers, installé depuis plus de 40 ans, son rayonnement international et le renouvellement régulier de sa clientèle.

Structure humaine volontairement légère, permettant de maintenir des charges fixes faibles mais offrant actuellement peu de redondance entre les fonctions. L'automatisation et la formalisation des processus limitent néanmoins cette dépendance.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **250 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

Compléments, spécificités

Entreprise ayant beaucoup dépensé en frais marketing les deux premières années pour se développer et créer sa visibilité.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Repreneur personne physique ou morale disposant des capacités financières nécessaires à la poursuite du développement de l'entreprise.

Une expérience dans le e-commerce, la distribution spécialisée ou le commerce en

ligne constitue un atout, sans être indispensable compte tenu du niveau d'automatisation et de structuration de l'activité.

Le repreneur devra être en mesure d'accompagner la croissance de l'entreprise et de disposer d'un fonds de roulement suffisant pour absorber les besoins liés au développement de l'activité.

Une période d'accompagnement et de transmission pourra être envisagée afin de faciliter la reprise opérationnelle de l'entreprise.