

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Société française innovante spécialisée dans la création, la fabrication et la diffusion en France et à l'étranger de produits électroniques utilisant une technologie bluffante et principalement orientée grand public.

Présence sur de nombreux marchés du BtoB (vente aux entreprises commerciales ou autres) et également en direct auprès des consommateurs via un site internet bien référencé en France, notamment via des places de marchés réputées (AMAZON, CDISCOUNT, Conforama, FNAC, DARTY, Nature & Découverte, CULTURA, LEROY MERLIN, Castorama, Pixmania, CARREFOUR, LECLERC...).

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2026
Fonds propres	190 k€
Dettes financières	189 k€
Trésorerie nette	75 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027
-------------	------	------	------	------

CA	715	820	670	
Marge brute	150	160	160	
EBE				
Rés. Exp.	10	15	20	
Rés. Net	15	10	20	
Salariés	1	1	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Structure légère à croissance rapide sous réserve d'un financement plus en adéquation avec le potentiel des marchés entrepris (distribution off-line et on-line).

10 bilans édités, 10 bilans positifs et la confiance des partenaires bancaires. Gestion saine ayant permis un équilibre vers des activités commerciales web grand public plus rémunératrices sans renier les origines BtoB de l'activité. Hausse importante de la marge brute de la société et diminution drastique de ses charges.

Très bonne résistance à la crise sanitaire "Covid-19" et ses conséquences durables ainsi qu'à la déstabilisante Guerre en Ukraine, l'instabilité belliqueuse permanente au Moyen-Orient ou l'environnement géopolitique et macroéconomique actuel de manière générale. Optimisme sur opportunités à venir et innovations à lancer sur le marché français et international d'ici fin 2026.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement original grâce à une ligne de produits exclusive conférant la domination - en France notamment - d'une niche de marché en croissance et permettant une présence sur de nombreux secteurs en vogue (décoration, hi-tech, luminaire, musées et parcs d'attraction, ...) et à tous niveaux de la distribution (détaillants, distributeurs, chaînes spécialisées, VPC, sites de e-commerce, designers, ...).

Gamme de prix allant de 10 à 400 € TTC.

Nombreuses marques et labels propriétaires pour une meilleure identification de l'offre.

Concurrence

Concurrence éparse et différemment structurée.

La légèreté de la structure permet réactivité et flexibilité dans un univers effectivement concurrentiel mais non insurmontable, principalement constitué de contrefaçons asiatiques.

Points forts

Métier passionnant.

Clientèle variée et positive sur les gammes proposées.

Innovation constante activée par l'imagination et les échanges avec les tiers.

Partenariats durables.

Structure très légère et flexible dotée d'un extraordinaire pouvoir de résilience grâce à une habile et perfectible démarche duale BtoB / BtoC.

Très bonne notoriété et positionnement original sur le marché des objets technologiques innovants.

Aucun incident bancaire., litige douanier ou juridique.

Pas de contrainte physique pour le changement de siège social (bail précaire).

Pilotage à distance possible avec seulement un ordinateur et un smartphone.

Externalisation de la comptabilité (cabinet d'expertise comptable sérieux et maîtrisant la problématique des TPE/PME) et de la logistique (stockage des produits suivis sur Veauche (42) d'environ 300 000 euros de valeur à l'achat, payé à 80%, non soumis à obsolescence chez un logisticien reconnu et performant avec des livraisons en 24h/48h partout en France et en Europe.

Gestion du SAV simplifiée et efficace.

Un site internet BtoC performant, automatisé dans son fonctionnement, très bien référencé, notamment sur les principales marketplaces, et facile à piloter, riche de près de 600 références actives à ce jour sur une douzaine de catégories principales.

Noté entre 4.9/5 et 5/5 par les consommateurs (plateforme PRESTASHOP).

Points faibles

Besoin d'un appui commercial (vente BtoB) et d'un marketing plus percutant et incisif sur les ventes Web BtoC et les opérations BtoB.

Carence de ressources humaines et financières pour mener à bien le projet d'entreprise et le déploiement de la technologie "core business" entraînant l'inévitable recherche d'un souffle nouveau venant de l'extérieur.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Décision de changement de vie progressif avec le franchissement du demi-siècle. Une orientation davantage vers le consulting auprès des patrons de TPE/PME, la formation (Sup de Co, Ecoles d'Ingénieurs) et le conseil à destination de jeunes entrepreneurs. Volonté d'accompagner avec bienveillance et discrétion - s'il (si elle) le souhaite naturellement - le(la) repreneur(se) dans la pérennisation de cette pépite commerciale singulière à déployer sur la France (et vers l'étranger). Appui possible à définir ensemble sans contrainte selon des modalités et un timing convenant au(à la) futur(e) dirigeant(e).
Prix de cession	200 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	80 k€

Complément

Au niveau des personnes morales, une société française ou étrangère évoluant idéalement dans les domaines de la distribution de produits grand public non-alimentaires (décoration, hi-tech, équipement de la maison, luminaire, PLV, communication) sur les marchés traditionnels ou Online (Site internet BtoC).

Au niveau des personnes physiques, homme ou femme passionné(e) par la conquête de marchés émergents, naturellement courageux(se) et persévérant(e), ayant l'envie de relever un vrai challenge et de surprendre leurs interlocuteurs avec des produits différents et différenciant. Maîtrise de l'anglais indispensable.