



Société e-commerce spécialisée dans les nettoyeurs écrans – Amazon Europe – forte croissance

Annonce V83731 mise à jour le 03/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

La société exploite une marque française spécialisée dans les nettoyeurs premium pour écrans, smartphones, téléviseurs, ordinateurs et lunettes.

L'activité repose principalement sur Amazon FBA, avec des références établies, de nombreux avis clients et une présence sur plusieurs marketplaces européennes.

La société connaît une forte accélération en 2026 : les ventes Amazon progressent d'environ 65 % sur un an, tandis que le profit mesuré par Sellerboard progresse d'environ 89 %.

L'entreprise est actuellement recentrée sur sa gamme la plus performante et la plus rentable : les nettoyeurs écrans. Les produits périphériques à plus faible marge sont progressivement arrêtés, permettant de simplifier le catalogue, les stocks et l'exploitation.

La société dispose également de sa propre boutique Shopify, bénéficiant d'un référencement existant et d'une infrastructure Google Ads / Google Shopping.

Les ventes Shopify progressent d'environ 43 % en 2026.

La gamme principale est certifiée ECOCERT selon le référentiel V6.

La cession porte sur 100 % des titres de la société, incluant la marque, l'activité Amazon, Shopify, les noms de domaine, les actifs digitaux, les relations fournisseurs et le stock.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
--------------------	------

Fonds propres

-50 k€

Dettes financières	87 k€
Trésorerie nette	20 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	135	155	170	225
Marge brute	60	85	85	
EBE	-5	1	20	
Rés. Exp.	-5	1	20	20
Rés. Net	-10	-5	15	
Salariés	0	0	0	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Les dettes financières correspondent principalement au compte courant d'associé de SDR INVEST. Celui-ci s'élevait à 87 k€ au 31/12/2025 et a depuis été ramené à environ 63 k€.
Il continuera à être réduit avant la cession et devrait être de l'ordre de 30 k€ au moment de l'opération. Son traitement définitif sera convenu avec l'acquéreur dans le cadre de la cession.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société évolue sur le marché européen des solutions de nettoyage pour écrans, smartphones, téléviseurs, ordinateurs et lunettes. Ce marché bénéficie de la multiplication des équipements numériques, du renouvellement régulier des appareils et d'un besoin récurrent d'entretien.
La marque se différencie par un positionnement premium, une gamme spécialisée, une certification ECOCERT V6 et une fabrication française.
Son modèle est principalement digital, avec une forte présence sur Amazon FBA dans plusieurs pays européens, complétée par une boutique Shopify, du référencement naturel et des campagnes Google Ads / Google Shopping.
Cette marque bénéficie déjà d'un historique commercial de plus de 6 ans, de listings Amazon établis et de nombreux avis clients.
Le recentrage en cours sur les nettoyeurs écrans vise à renforcer la lisibilité de la marque, la rentabilité et la scalabilité de l'activité.
La concurrence est constituée à la fois de grandes marques d'accessoires électroniques et de nombreux vendeurs génériques.
L'entreprise se distingue par son positionnement de marque, son offre spécialisée et ses certifications.

Concurrence

Le marché est concurrentiel, avec la présence de grandes marques d'accessoires électroniques, de spécialistes du nettoyage et de nombreux vendeurs génériques sur les marketplaces.
L'entreprise se différencie par une marque établie depuis plus de 6 ans, des listings Amazon déjà performants, de nombreux avis clients, une gamme spécialisée, une fabrication française et une certification ECOCERT V6.
La société dispose également d'un avantage lié à son implantation déjà opérationnelle sur plusieurs marketplaces européennes, ainsi qu'à son écosystème Shopify, SEO et Google Ads.
Pour un acquéreur disposant déjà de moyens marketing, logistiques ou d'un portefeuille de produits complémentaires, la société offre des synergies possibles sur les achats, la logistique, la publicité et le développement international.

Points forts

- Marque française déposée, créée en 2020 et spécialisée dans les nettoyeurs pour écrans, smartphones, téléviseurs, ordinateurs et lunettes.
- Forte croissance en 2026 : ventes Amazon en hausse d'environ 65 % sur un an et profit Sellerboard en progression d'environ 89 %.
- Marge Sellerboard proche de 18 % sur les 12 derniers mois.
- Présence Amazon FBA déjà opérationnelle sur plusieurs marketplaces européennes, avec listings établis et nombreux avis clients.
- Gamme principale certifiée ECOCERT V6 et fabrication française.
- Boutique Shopify déjà opérationnelle, avec référencement SEO, Google Ads et Google Shopping.
- Activité sans salarié, légère à exploiter et largement externalisée.
- Recentrage en cours sur les nettoyeurs écrans, produits les plus rentables, permettant de simplifier les stocks et d'améliorer la scalabilité.
- Potentiel de développement encore important en Europe, B2B, lots/multipacks et vente directe.
- Stock d'environ 10 k€ inclus dans la cession et accompagnement du dirigeant prévu lors de la transition.

Points faibles

- Forte dépendance à Amazon, qui représente aujourd'hui la grande majorité du chiffre d'affaires.
- Activité encore très centralisée autour du fondateur, même si le fonctionnement est simple et largement externalisé.
- Shopify et le canal direct encore peu développés par rapport au potentiel de la marque.
- Développement B2B encore limité, malgré plusieurs premières ventes et un potentiel auprès des entreprises et collectivités.
- Portefeuille historiquement plus large, actuellement en cours de recentrage sur les nettoyeurs écrans, qui constituent les références les plus rentables.
- Développement international encore perfectible : la présence européenne existe, mais certaines marketplaces restent sous-exploitées.
- Marketing digital encore principalement concentré sur Amazon, avec un potentiel d'optimisation supplémentaire sur Google, SEO et acquisition directe.

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	Après plus de 6 années consacrées au développement de la société, le dirigeant souhaite désormais consacrer davantage de temps à ses autres activités entrepreneuriales et d'investissement. La cession intervient dans un contexte de forte croissance de l'activité et de recentrage stratégique sur les produits les plus rentables. Le dirigeant assurera la passation et pourra également proposer un accompagnement rémunéré de plusieurs mois selon les besoins du repreneur.
Prix de cession	110 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	50 k€

Complément

La société peut convenir aussi bien à un entrepreneur individuel expérimenté en e-commerce qu'à une PME souhaitant acquérir une marque digitale déjà rentable et opérationnelle.

Les profils particulièrement adaptés sont :

- Un entrepreneur maîtrisant Amazon FBA, le e-commerce ou l'acquisition digitale ;
- Une PME ou un groupe souhaitant renforcer sa présence sur Amazon et les marketplaces européennes ;
- Un acteur des accessoires électroniques, de l'entretien ou des consommables souhaitant intégrer une marque spécialisée déjà établie ;
- Un acquéreur disposant de capacités marketing ou logistiques permettant d'accélérer le développement européen, Shopify et le B2B.

Aucune compétence industrielle spécifique n'est nécessaire, la production et une grande partie de la logistique étant externalisées. Le dirigeant assurera la transmission du savoir-faire et la passation.