

E-commerce : sécurité de l'habitat

Annonce V92308 mise à jour le 08/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Positionnement de niche dans la sécurité de l'habitat.

Produits techniques et configurables, moins facilement comparables par le prix.

Forte présence SEO et acquisition digitale structurée.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			1 900	
Marge brute				
EBE			200	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			4	

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffres clés :

EBE retraité > 200 k€.

Marge brute : 51,9 %.

Plus de 15 ans d'activité.

Stock retenu pour la valorisation : 291 308 €.

11 000+ avis clients, note de 4,5/5.

580 000 clics SEO sur 12 mois.

Dette / trésorerie nette : -270 k€.

Informations importantes :

- La société présente une trésorerie nette négative d'environ 270 k€, à prendre en compte dans la valorisation.
- Le stock comptable de 342,7 k€ est retenu à 291,3 k€ après une décote de 15 %.
- Les locaux sont surdimensionnés et appartiennent à une SCI liée au dirigeant.
- L'activité anti-nuisibles, représentant environ 200 k€ de CA en 2025, a été arrêtée en raison de sa faible marge.
- Le SEO reste important, mais une partie du trafic provenait de l'activité anti-nuisibles désormais arrêtée.
- La relation avec ABUS est stratégique et devra être sécurisée lors de la cession.
- Le dirigeant conserve aujourd'hui les achats, les devis complexes et les sujets techniques.
- Équipe : 2 profils marketing + 1 préparatrice de commandes, complétée par des prestataires SEA et maintenance.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Relation historique avec ABUS et profils de cylindres spécifiques.

Points forts

Positionnement de niche à forte valeur ajoutée : expertise technique, produits configurables sur mesure et faible comparabilité par le prix.

Barrières à l'entrée réelles : profils de cylindres spécifiques ABUS, savoir-faire produit et récurrence naturelle sur les clés et cylindres complémentaires.

Historique commercial solide : plus de 14 ans d'activité et un chiffre d'affaires proche de 2 M€.

Puissance digitale éprouvée : forte visibilité SEO, acquisition structurée et faible dépendance aux marketplaces.

Confiance client difficile à reproduire : plus de 11 000 avis pour une note de 4,5/5, renforçant la crédibilité et la conversion.

Forte récurrence grâce aux commandes complémentaires de clés et cylindres.

Équipe opérationnelle déjà en place.

Opportunités :

- Développer le CRM et les ventes additionnelles auprès de la base clients existante.
- Créer un canal B2B auprès des serruriers, syndicats, bailleurs, menuisiers et gestionnaires immobiliers.
- Monétiser le trafic SEO lié aux anti-nuisibles via de l'apport d'affaires.

Renforcer les gammes à forte valeur autour de la serrurerie, du contrôle d'accès et de la sécurisation de l'habitat.

- Développer des synergies avec les acteurs de l'alarme, de la vidéosurveillance et du contrôle d'accès.

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	Le dirigeant souhaite céder l'activité afin de se consacrer à de nouveaux projets.
Prix de cession	740 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------