E-commerce B2B : objet publicitaire, pochette surprise, CHR, édition 3D

Annonce V75743 mise à jour le 27/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Activité e-commerce B2B créée depuis plus de 14 ans, spécialisée dans la conception, la personnalisation et la distribution de produits destinés principalement aux professionnels de la restauration, de l'hôtellerie, du tourisme, des loisirs et de la communication.

L'offre comprend notamment cadeaux et supports pour enfants, goodies, objets promotionnels, produits personnalisés, pochette surprise eco, coloriage menu enfant, boite menu enfant, quiz, éditions, édition 3D et anaglyphe 3D.

La société dispose d'une marque protégée, d'un site e-commerce bien référencé, de gammes exclusives, d'un portefeuille de plus de 1000 clients enregistrés et de plus de 350 clients actifs sur les deux dernières années.

L'activité fonctionne avec une structure légère : pas d'outil industriel ni de parc machines à reprendre. La fabrication et le conditionnement sont assurés par un réseau de partenaires et fournisseurs déjà opérationnel.

L'exploitation est essentiellement réalisée à distance et peut être relocalisée partout en France.

Particulièrement adaptée à un imprimeur, une agence de communication, un distributeur d’objets publicitaires, un fournisseur du CHR ou toute entreprise souhaitant intégrer rapidement une activité B2B complémentaire avec clientèle, référencement et produits déjà établis.

EBE retraité moyen 2022-2025 : environ 29 k€ par an.

Accompagnement du repreneur prévu afin d'assurer une transmission complète et progressive.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	22 k€
Dettes financières	18 k€
Trésorerie nette	-6 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	130	100	150	80
Marge brute	70	70	80	60
EBE	30	30	40	20
Rés. Exp.	30	25	40	15
Rés. Net	-7	-2	1	
Salariés	1	1	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Le dirigeant souhaite transmettre l'activité dans le cadre de la préparation de son départ à la retraite.

L'objectif est de céder une activité opérationnelle disposant déjà de sa clientèle, de ses fournisseurs, de ses méthodes, de ses gammes de produits et de son outil de vente en ligne.

Le cédant assurera une période d'accompagnement permettant la transmission des procédures, des méthodes commerciales, des relations fournisseurs, des principaux clients et du fonctionnement général de l'activité.
L'exploitation pouvant être réalisée à distance, l'activité est entièrement délocalisable.

Selon le profil du repreneur, différentes modalités de reprise peuvent être étudiées.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se situe à la croisée de plusieurs marchés : objet publicitaire, communication, édition, produits personnalisés, cadeau enfant et solutions destinées au CHR et au tourisme.

Elle se différencie d'un simple revendeur par la création de ses propres gammes, sa capacité de personnalisation, son savoir-faire graphique et éditorial, son expertise en édition 3D (anaglyphe 3D), ainsi que par le développement régulier de produits exclusifs.

Son offre comprend notamment des solutions dédiées au menu enfant telles que pochette surprise éco, coloriage menu enfant et boite menu enfant avec jouet surprise, ainsi que des goodies et supports personnalisés destinés aux professionnels.

Ce positionnement permet de proposer des solutions adaptées aussi bien aux établissements indépendants qu'aux réseaux et enseignes nationales.

Concurrence

Le marché est occupé par quelques acteurs nationaux spécialisés ainsi que par des distributeurs généralistes d'objets promotionnels.

L'entreprise se distingue par sa souplesse, ses gammes propres, son référencement naturel, sa capacité de personnalisation et son savoir-faire en création de produits, édition et anaglyphe 3D.

Elle constitue ainsi une activité complémentaire particulièrement pertinente pour un imprimeur, une agence de communication ou un distributeur souhaitant élargir son catalogue et développer son chiffre d’affaires auprès de clients professionnels.

Points forts

Activité B2B existante depuis plus de 14 ans.

Marque protégée.

Site e-commerce disposant d'un référencement naturel établi.

Plus de 980 clients enregistrés.

Plus de 350 clients actifs sur les deux dernières années.

Clientèle professionnelle diversifiée et récurrente.

Gammes propres et produits personnalisables.

Savoir-faire en création, édition 3D, anaglyphe 3D et développement de produits exclusifs.

Positionnement reconnu sur des produits tels que pochette surprise éco, coloriage menu enfant et boite menu enfant.

Réseau de fournisseurs et partenaires déjà constitué.

Pas d'investissement industriel lourd.

Structure légère et facilement délocalisable.

Activité particulièrement facile à intégrer dans une entreprise existante.

Fort potentiel de développement par prospection commerciale structurée.

Points faibles

L'activité a été développée avec une structure volontairement légère et sans force commerciale dédiée.

Le dirigeant assure actuellement plusieurs fonctions, notamment la création de produits, le marketing, la relation client et le développement commercial.

Cette organisation a limité le temps consacré à la prospection.
Pour un repreneur disposant déjà d'une équipe commerciale, d'une clientèle B2B ou de moyens marketing, ce point constitue au contraire un important levier de croissance.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite

Complément	Le dirigeant souhaite assurer une transmission progressive et sécurisée de l'activité. Il est disposé à accompagner le repreneur pendant une période de transition afin de transmettre les méthodes, procédures, relations fournisseurs et clients, ainsi que le fonctionnement commercial et opérationnel de l'entreprise. Selon le profil et les besoins du repreneur, cet accompagnement pourra prendre différentes formes : prestation ponctuelle, mission freelance ou, si cela présente un intérêt commun, collaboration salariée. L'activité étant essentiellement gérée à distance, elle peut être délocalisée partout en France. Une organisation en télétravail peut également être mise en place afin de faciliter la continuité de l'activité et le transfert des compétences.
Prix de cession	49 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Complément	La reprise est particulièrement adaptée à une entreprise souhaitant réaliser une opération de croissance externe. Profils prioritaires : - Imprimeur souhaitant compléter son offre par des produits personnalisés à plus forte valeur ajoutée. - Agence de communication souhaitant disposer de ses propres gammes de produits et développer une activité de vente B2B. - Distributeur d'objets publicitaires ou de goodies souhaitant acquérir une marque, un site e-commerce et une clientèle existante. - Fournisseur du CHR, du tourisme ou des loisirs souhaitant élargir son catalogue. - Entreprise disposant déjà d'une force commerciale pouvant exploiter rapidement le potentiel du portefeuille clients. - Entrepreneur souhaitant reprendre une activité e-commerce B2B existante et immédiatement opérationnelle. Pour une entreprise déjà structurée, plusieurs fonctions peuvent être mutualisées : commercial, création graphique, gestion, logistique et marketing. Cette mutualisation constitue un levier important permettant d'accroître rapidement la rentabilité et le chiffre d'affaires de lactivité.