E-commerce compte Amazon et Boutique PrestaShop - Pièces et accessoires

Annonce V79748 mise à jour le 26/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Morbihan

Résumé général de l'activité

Activité de vente en ligne de pièces détachées et accessoires pour l'électroménager, la télévision, la hi-fi et les équipements de la maison, développée depuis 2006.

La commercialisation est actuellement assurée par les marketplaces Amazon et eBay, dont l'administration est centralisée dans un ERP propriétaire développé en interne.

L'activité repose sur un catalogue de plus de 7 500 références actives, alimenté par les données de plusieurs fournisseurs spécialisés. L'intégration des catalogues, la mise à jour des tarifs, la gestion des commandes et les opérations logistiques sont largement automatisées.

L'ERP assure notamment la gestion des catalogues, des catégories, des caractéristiques produits, des prix, des stocks, des approvisionnements et des commandes.

Une refonte du site marchand sous PrestaShop est à un stade avancé. La base de données PrestaShop est alimentée et synchronisée automatiquement avec l'ERP : catalogue, catégories, caractéristiques produits, prix et stocks. Les modifications effectuées dans l'ERP sont répercutées dans PrestaShop dans un délai maximal de quatre minutes.

Cette synchronisation repose sur une architecture OpenAPI conçue pour assurer les échanges entre l'ERP et différentes plateformes. Le même moteur permet notamment la mise à jour des données Amazon en temps réel.

La partie commerciale du site PrestaShop reste à finaliser, notamment l'interface graphique, les obligations réglementaires, les moyens de paiement et les conditions générales de vente, avant toute mise en production.

L'organisation logistique est compacte, avec une surface opérationnelle d'environ 20 m², et permet une exploitation avec des moyens humains limités.

Le fonds constitue une activité immédiatement exploitable sur ses canaux de vente actuels et une base technique et commerciale susceptible d'être développée par un repreneur expérimenté.

En plus

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

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	500	500	350	300
Marge brute	300	300	200	200
EBE	5	-15	-40	5
Rés. Exp.	-5	-25	150	5
Rés. Net	-10	-20	100	5
Salariés	2	2	2	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Le dirigeant, fondateur de l'entreprise, est désormais retraité et organise la transmission de son activité.

La cession envisagée porte sur le fonds de commerce, comprenant les actifs commerciaux et techniques selon un périmètre à définir contractuellement, notamment l'ERP propriétaire et ses développements associés.

L'ERP constitue le cœur opérationnel de l'activité. Développé et enrichi depuis près de vingt ans, il assure actuellement l'administration des ventes sur Amazon et eBay et intègre une architecture OpenAPI permettant la communication avec différentes plateformes.

La refonte PrestaShop est avancée sur le plan technique : les données produits, catégories, caractéristiques, prix et stocks sont intégrées dans sa base et synchronisées automatiquement avec l'ERP. Le site n'est toutefois pas encore prêt pour une mise en ligne commerciale.

Le cédant poursuit ponctuellement les travaux de refonte PrestaShop, à un rythme compatible avec sa retraite, sans engagement sur une date d'achèvement ou de mise en production.

Le repreneur recevra les développements dans leur état d'avancement au jour de la cession. Les travaux restant à réaliser, notamment la finalisation du site marchand, relèveront exclusivement de sa responsabilité, sans obligation de réalisation ni d'accompagnement ultérieur du cédant.

La transmission est envisagée sous une forme légère, destinée à un repreneur expérimenté et autonome, sans accompagnement opérationnel prolongé du cédant.

Une documentation technique et fonctionnelle détaillée, complétée par un environnement d'assistance documentaire fondé sur ChatGPT, pourra faciliter la compréhension et la prise en main des outils existants, selon les modalités convenues lors de la cession.

Les résultats historiques doivent être appréciés au regard des changements intervenus dans l'organisation et des moyens humains consacrés à l'activité.

Les possibilités de développement présentées constituent une vision stratégique fondée sur les actifs et les outils existants. Leur réalisation dépendra des décisions, des investissements et de l'implication du repreneur, sans engagement de résultat du cédant.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur spécialisé de la vente à distance de pièces détachées et accessoires pour les équipements de la maison, présent sur le marché depuis 20 ans.

L'entreprise bénéficie d'une expérience significative des marketplaces Amazon et eBay, avec une organisation adaptée à la commercialisation d'un catalogue étendu de références techniques.

Son positionnement repose sur la diversité de l'offre, l'automatisation des traitements, la réactivité tarifaire et la maîtrise des opérations logistiques.

Concurrence

Le marché de la pièce détachée est concurrentiel et réunit des distributeurs spécialisés, des plateformes généralistes et des vendeurs indépendants.

L'entreprise s'appuie sur plusieurs leviers pour y répondre :
- La surveillance et l'adaptation des prix de vente.
- L'intégration automatisée des catalogues fournisseurs.
- La rapidité de mise en référencement sur les marketplaces.
- La diversité des références, notamment sur des produits de niche.
- La rationalisation des opérations de préparation et d'expédition.

Ces outils permettent d'adapter la politique commerciale aux évolutions du marché et constituent une base de travail pour le repreneur.

Points forts

Une activité établie depuis 20 ans, avec un historique commercial et une présence opérationnelle sur Amazon et eBay.

Un ERP propriétaire intégré, développé en interne et adapté aux besoins du métier : catalogues, tarifs, stocks, approvisionnements, commandes, logistique et suivi d'exploitation.

Une automatisation avancée, limitant les interventions manuelles et permettant de gérer un catalogue important avec une organisation légère.

Une architecture d'interconnexion OpenAPI opérationnelle, conçue comme un moteur de liaison entre l'ERP et différentes plateformes commerciales.

Une synchronisation automatisée des données, notamment vers Amazon en temps réel et vers la base de données PrestaShop dans un délai maximal de quatre minutes après modification dans l'ERP.

Une refonte PrestaShop techniquement avancée, avec un catalogue structuré, ses catégories, ses caractéristiques, ses prix et ses stocks déjà intégrés et synchronisés. La finalisation du site marchand constitue un chantier identifié pour le repreneur.

Un système de catégorisation automatisée, permettant de rapprocher les arborescences internes des catégories utilisées par les différents canaux de distribution.

Une structure logistique compacte, exploitée sur une surface opérationnelle d'environ 20 m².

Des possibilités de croissance externe, notamment par l'intégration de catalogues complémentaires, la diversification des gammes et l'utilisation des outils existants pour développer de nouveaux canaux commerciaux.

L'ensemble représente un outil d'exploitation déjà constitué, dont le développement futur dépendra des moyens et de la stratégie du repreneur.

Points faibles

L'activité a été historiquement développée avec une priorité donnée à l'automatisation, à la maîtrise des coûts et à l'exploitation des marketplaces, plutôt qu'aux investissements publicitaires.

La commercialisation est actuellement concentrée sur Amazon et eBay, ce qui implique une dépendance aux conditions commerciales et aux règles de fonctionnement de ces plateformes.

La refonte du site marchand sous PrestaShop est techniquement avancée, mais sa mise en production nécessite encore la finalisation de l'interface graphique, des moyens de paiement, des obligations réglementaires et des conditions générales de vente.

Plusieurs axes restent à développer :

- Renforcement de la visibilité et du référencement du site marchand.
- Développement de la vente directe et de la fidélisation.
- Diversification des canaux de distribution et des gammes de produits.
- Optimisation des achats, des stocks et des conditions fournisseurs.
- Développement éventuel des ventes professionnelles et internationales.
- Renforcement des moyens commerciaux et marketing.

Ces évolutions nécessiteront des moyens, des investissements et une implication du repreneur adaptés aux objectifs poursuivis.

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
Prix de cession	90 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique

Croissance externe – Investisseurs – Professionnels du e-commerce.

La cession s'adresse prioritairement à un acquéreur expérimenté, disposant d'une capacité de financement immédiatement démontrable et d'une autonomie technique, commerciale et opérationnelle lui permettant d'assurer la reprise sans accompagnement prolongé du cédant.

Une expérience confirmée de la gestion d'un compte vendeur Amazon est impérative. Une première opération de reprise d'activité comparable constituerait un avantage.

Une bonne connaissance de PrestaShop est souhaitée afin de faciliter la finalisation du site marchand, dont la base de données et la synchronisation avec l'ERP sont déjà opérationnelles.

Des compétences en PHP, en développement d'API et une expérience de ChatGPT Business constitueraient des atouts supplémentaires. L'architecture informatique et les développements réalisés bénéficient d'une documentation détaillée, exploitable avec l'appui d'outils d'intelligence artificielle pour la compréhension, la maintenance et l'évolution du code, notamment des interfaces PrestaShop et Amazon.

Complément

Profils particulièrement recherchés :

- Vendeur marketplace disposant de son propre catalogue et souhaitant intégrer un ERP propriétaire, indépendant d'un CMS ou d'une solution SaaS externe pour ses principales fonctions de gestion.
- Entreprise de distribution, SAV ou magasin spécialisé dans l'univers blanc-brun souhaitant développer ses ventes en ligne.
- Entreprise de e-commerce recherchant une croissance externe et disposant de ses propres ressources techniques et commerciales.
- Développeur PHP ou entreprise informatique souhaitant capitaliser sur l'ERP existant pour envisager son évolution vers une plateforme CMS/SaaS destinée à des vendeurs marketplaces tiers.

La transmission est conçue pour un repreneur autonome. Une documentation technique et fonctionnelle structurée ainsi qu'un environnement d'assistance documentaire fondé sur ChatGPT pourront faciliter la prise en main. Ils ne remplacent toutefois pas les compétences nécessaires à l'exploitation et à la maintenance des systèmes.

Toute candidature devra être accompagnée d'éléments concrets attestant la capacité de financement de l'acquisition. Les démarches exploratoires sans financement identifié ne seront pas privilégiées.