

E-commerce (ERP intégré) sans Abo CMS et SaaS - pièces et accessoires

Annonce V79748 mise à jour le 19/12/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Localisation du siège	Morbihan

Résumé général de l'activité

Le site internet est alimenté par les catalogues d'une dizaine de fournisseurs blanc-brun.

La société assure entre 150 et 500 expéditions par jour à 1 personne, selon la saisonnalité.

Les clients sont BtoC, pièces détachées et accessoires Blanc-Brun.

L'import des tarifs fournisseurs est automatisé environ 15000 produits actifs.

Les ventes se font via les marketplaces (Amazon, Ebay) et le site internet.

Le site sera aisément adaptable au BtoB.

Le stock de 800 références et le poste d'emballage tiennent dans une pièce de 20 m².

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	550	500	480	400
Marge brute	320	300	250	230
EBE	35	30	5	60
Rés. Exp.	35	30	10	15
Rés. Net				

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Salariés	2	2	2	1

Indications concernant les éléments chiffrés

L'actuel gérant et actionnaire prépare son départ à la retraite, prévue pour courant 2026.

Parallèlement, un acquéreur en recherche d'une solution informatique maison (ERP) bénéficiera d'un admin développé en interne depuis 20 ans et dont le code source est en PHP8.1, est riche en fonctionnalités.

L'apport par l'acquéreur d'un catalogue complémentaire tel qu'une activité de plomberie, de jardin, de mercerie, de quincaillerie etc... sera un plus pour faire évoluer l'existant.

Possibilité de migrer le système vers un Prestashop ou autre CMS si cela s'avère nécessaire.

Le fonds a été valorisé selon les critères d'usage par différents spécialistes de la transmission d'entreprises qu'ils soient Courtier, Avocat, Expert Comptable fiscaliste ainsi qu'un expert en transmission de la CCI.
Valorisation moyenne du fonds : 260.000 €.

Cession des parts souhaitée, avec un ajustement lié à la part que représente la trésorerie et qui restera à déterminée au jour de la cession.

La valeur des titres est ainsi estimée à 390.000 €. Une cession du fonds est envisageable.

Un accompagnement par le cédant est possible si souhaité.

La relève IT est sécurisée : Plusieurs candidats freelances sont disponibles et prêts à assurer la maintenance et le développement du projet dès la transmission, si nécessaire.

Possibilité de souscrire au contrat Amazon Essentials payant, garantit au futur acquéreur l'appui d'un consultant Amazon pour une meilleure prise en main du compte et l'activation de leviers de croissance immédiats, tels que la configuration avancée des paramètres et la mise en place du service Expédié par Amazon (FBA). Selon les estimations d'Amazon, ce dispositif représente un potentiel de progression significatif, de l'ordre de 25 à 30 % du chiffre d'affaires. »

A noter néanmoins, au vue des différents facteurs liés à cette estimation, que ces chiffres sont sans engagement de la part du cédant et celle d'Amazon.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Vendeur Marketplace réputé avec une bonne notation.

Concurrence

L'entreprise existe depuis 20 ans. La concurrence reste maîtrisée.

Cette maîtrise repose sur diverses stratégies, dont les piliers sont :

- Veille concurrentielle sur les prix.
- Réactivité du référencement marketplace.
- Référencement de masse, non concurrentiel.
- Logistique.

Points forts

La mise à jour du catalogue se fait via un import automatique avec les fournisseurs.

Un système d'expédition intégré, permet plus de 500 plis par jours à 1 personnes.

L'entreprise dispose de son propre ERP : Aucun coût de plateforme intermédiaire CMS ou SaaS à commissionner, en dehors des commissions inhérentes aux marketplaces elles-mêmes.

Une marge confortable, combinée à des frais internes limités, permet à l'entreprise d'adopter un positionnement prix attractif tout

en préservant sa rentabilité.

Possibilité d'un accompagnement, se basant sur une solide expérience, de 43 années dans la vente du BtoB et BtoC, sur catalogue papier ou via la boutique internet.

L'entreprise a créé un système de catégorisation automatique. Cette interface, relie l'arborescence de nos catégories internes à celle des marketplaces et d'autres acteurs du marché. Cette catégorisation automatique permet un référencement réactif dans l'univers des marketplaces. L'interface est évolutif et facilement paramétrable par l'utilisateur.

Points faibles

Marketing :

- Référencement payant du site.
- Publicité.
- Fidélisation des clients.
- Produit en marque propre.
- Offre sur catalogue.

Achat :

- Diversification ou acquisition de nouvelles gammes de produits hors fournisseurs déjà existant.
- Négociation des prix, sur les gros volumes de vente.
- Optimisation des stocks.
- Diversification des fournisseurs.

Vente :

- Diversification des canaux de ventes (Marketplaces, comparateurs).
- Vente directe en magasin ou au comptoir.
- Expédié par Amazon (FBA) inexistant, mais prévue.
- Vente à l'export à développer, même si existante vers l'Europe, dont la Belgique.

Situation Géographique :

- Optimisation des flux tendu, en améliorant les délais de livraison des transport fournisseurs.
- Optimisation des livraisons clients, en diversifiant l'offre (relais ou autres ...).

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	Départ en retraite prévu au second semestre 2026.
Prix de cession	390 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	60 k€

Complément

Croissance externe. Investisseurs.

Un vendeur marketplace qui possède son propre catalogue et qui recherche un ERP indépendant de tout CMS ou SaaS.

Un SAV ou magasin de vente blanc-brun.

Développeur php souhaitant capitaliser sur l'ERP existant en le déployant comme CMS pour les vendeurs Marketplace.