Marque française de protection des surfaces – BtoB & e-commerce

Annonce V81216 mise à jour le 26/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Alsace
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

PME française créée il y a près de 15 ans, spécialisée dans le développement, la commercialisation et la distribution de solutions techniques destinées à la protection et à l'entretien des surfaces.

L'entreprise commercialise ses produits sous une marque déposée auprès d'une clientèle de particuliers, de professionnels, de distributeurs spécialisés et d'industriels.

Son modèle économique repose sur une organisation multicanale combinant :
- Activité e-commerce BtoC,
- Développement commercial BtoB,
- Marketplaces,
- Réseau de distributeurs,
- Clientèle industrielle.

La société commercialise aujourd'hui ses produits en France métropolitaine, dans les DROM-COM, dispose d'un représentant commercial au Canada et réalise également des ventes ponctuelles dans plusieurs pays européens.

Son organisation repose sur un sourcing principalement européen et un modèle d'exploitation souple, peu capitalistique et facilement transférable.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2025

Fonds propres	25 k€
Dettes financières	15 k€
Trésorerie nette	15 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	250	250	350	
Marge brute				
EBE			70	
Rés. Exp.				
Rés. Net	-5	-40	20	
Salariés	2	2	2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Certains indicateurs financiers ont été retraités afin de refléter la performance opérationnelle normative de l'entreprise.

Le détail des retraitements ainsi que les comptes annuels seront communiqués aux acquéreurs qualifiés après accord de confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise évolue sur le marché des solutions techniques de protection, d'entretien et de prolongation de la durée de vie des matériaux, porté par une demande croissante pour des produits performants, simples d'utilisation et permettant de préserver les surfaces existantes.

Elle occupe un positionnement de spécialiste avec une offre à forte valeur ajoutée, à destination des particuliers comme des professionnels. Son approche multicanale (digital, marketplaces, distribution spécialisée et BtoB) lui permet d'adresser plusieurs segments de marché avec une organisation souple et évolutive.

Leader sur le marché avec cette technologie.

Concurrence

Le marché est composé d'acteurs généralistes de l'entretien, de fabricants industriels spécialisés et de distributeurs proposant certaines solutions concurrentes.

L'entreprise se différencie par son positionnement de spécialiste, la largeur de son offre, son expertise technique, sa marque propre, sa présence digitale établie et sa capacité à répondre aussi bien aux besoins des particuliers qu'à ceux des professionnels.

Concernant la technologie des produits, il y a très peu de concurrents.

Points forts

Marque française déposée à l'INPI, présente sur son marché depuis prés de 15 ans.

Positionnement reconnu sur un marché de niche à fort potentiel.

Marché France, Belgique, Canada et DOM-TOM.

Plus de 27 000 clients référencés, dont plus de 17 000 acquis au cours des cinq dernières années.

Présence sur plusieurs canaux de commercialisation : e-commerce, BtoB, marketplaces et distribution spécialisée.

Écosystème digital développé : sites internet, référencement naturel, réseaux sociaux et chaîne YouTube totalisant plus de 4 millions de vues.

Réseau de fournisseurs européens qualifiés.

Premier partenariat industriel déjà en place.

Structure légère, facilement transférable, délocalisable et ne nécessitant pas d'investissements industriels significatifs.

Fort potentiel de développement en BtoB, à l'international et auprès de nouveaux distributeurs.

Aucun effectif salarié à reprendre.

Entreprise pilotée par les associés à raison d'environ 30 % de leur temps, offrant un potentiel de développement supplémentaire pour un repreneur pleinement impliqué.

Points faibles

Exploitation encore partielle du potentiel marketing digital et des réseaux sociaux.

Développement BtoB initié mais nécessitant une animation commerciale plus structurée.

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	La cession s'inscrit dans un contexte d'évolution des projets personnels des associés : départ à la retraite de l'un d'eux et réorientation entrepreneuriale du second. La société est aujourd'hui structurée et offre de réelles perspectives de développement pour son futur repreneur.
Prix de cession	125 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	50 k€

Complément	Cette opportunité s'adresse notamment : - À un industriel souhaitant compléter son offre avec une marque reconnue et une clientèle existante. - À un distributeur désirant intégrer une gamme de produits techniques à forte valeur ajoutée. - À un acteur du e-commerce souhaitant accélérer son développement grâce à une activité déjà structurée. - À un entrepreneur ou repreneur recherchant une entreprise disposant d'une marque établie, d'un portefeuille clients significatif et d'un fort potentiel de développement. Le repreneur bénéficiera immédiatement d'un ensemble d'actifs stratégiques comprenant une marque déposée, plusieurs canaux de commercialisation, une présence digitale développée, un portefeuille clients qualifié, un réseau de fournisseurs européens et une organisation opérationnelle éprouvée. Les cédants sont disposés à accompagner le repreneur pendant une période à définir afin d'assurer une transition dans les meilleures conditions.