E-commerce nettoyants écrans – Amazon Europe – Forte croissance

Annonce V83731 mise à jour le 22/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Essonne

Résumé général de l'activité

Société française créée en 2020, exploitant une marque déposée spécialisée dans les nettoyants premium pour écrans, smartphones, téléviseurs, ordinateurs et lunettes.

L'activité repose principalement sur Amazon FBA, avec des références établies, de nombreux avis clients et une présence commerciale sur plusieurs marketplaces européennes.

Une forte croissance en 2026 :
- Chiffre d'affaires réalisé au 22 octobre : 202 K€.
- Chiffre d'affaires prévisionnel à fin 2026 : 247 K€.
- Résultat d'exploitation prévisionnel : 34 K€.
- Ventes Amazon en progression de 89,7 % du 1er au 22 octobre, par rapport à la même période en 2025, sans augmentation des dépenses publicitaires.

L'entreprise s'est recentrée sur sa gamme de nettoyants écrans, qui constitue son principal moteur de croissance et de rentabilité.

La gamme principale bénéficie d'une certification ECOCERT V6 et d'une fabrication française.

La société exploite également une boutique Shopify, avec un référencement naturel existant et des campagnes Google Ads.

Organisation et potentiel de reprise :

L'activité fonctionne sans salarié. Le produit principal est approvisionné en vrac auprès d'un fournisseur spécialisé, puis conditionné et étiqueté en interne.

Elle peut intéresser un entrepreneur du e-commerce, un distributeur ou un fabricant souhaitant développer sa présence sur Amazon Europe.

Un repreneur disposant d'équipements de conditionnement pourrait bénéficier de synergies industrielles.

La cession porte sur 100 % des titres de la société, incluant la marque, les actifs numériques, les relations fournisseurs et les stocks, selon les modalités convenues lors de la vente.

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	-50 k€
Dettes financières	87 k€
Trésorerie nette	20 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	135	155	170	250
Marge brute	60	85	85	
EBE	-5	1	20	
Rés. Exp.	-5	1	20	35
Rés. Net	-10	-5	15	
Salariés	0	0	0	0

Indications concernant les éléments chiffrés

Les dettes financières correspondent principalement au compte courant d'associé détenu par SDR INVEST.

Ce compte courant, qui s'élevait à environ 87 K€ au 31 décembre 2025, a été progressivement réduit. Son solde ressort à 63,4 K€ au 22 octobre 2026, selon les données comptables provisoires.

La société dispose par ailleurs d'une trésorerie positive de 38,2 K€ à cette même date.

Le compte courant pourra faire l'objet de remboursements complémentaires avant la cession, en fonction des besoins de trésorerie de l'exploitation.

Les modalités définitives de traitement du compte courant seront précisées dans le cadre de la négociation avec l'acquéreur.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société évolue sur le marché européen des solutions de nettoyage pour écrans, smartphones, téléviseurs, ordinateurs et lunettes.

Ce marché bénéficie de la multiplication des équipements numériques, du renouvellement régulier des appareils et d'un besoin récurrent d'entretien.

La marque se différencie par un positionnement premium, une gamme spécialisée, une certification ECOCERT V6 et une fabrication française.
Son modèle est principalement digital, avec une forte présence sur Amazon FBA dans plusieurs pays européens, complétée par une boutique Shopify, du référencement naturel et des campagnes Google Ads / Google Shopping.

Cette marque bénéficie déjà d'un historique commercial de plus de 6 ans, de listings Amazon établis et de nombreux avis clients. Le recentrage en cours sur les nettoyants écrans vise à renforcer la lisibilité de la marque, la rentabilité et la scalabilité de l'activité.

La concurrence est constituée à la fois de grandes marques d'accessoires électroniques et de nombreux vendeurs génériques. L'entreprise se distingue par son positionnement de marque, son offre spécialisée et ses certifications.

Concurrence

Le marché est concurrentiel, avec la présence de grandes marques d'accessoires électroniques, de spécialistes du nettoyage et de nombreux vendeurs génériques sur les marketplaces.

L'entreprise se différencie par une marque établie depuis plus de 6 ans, des listings Amazon déjà performants, de nombreux avis clients, une gamme spécialisée, une fabrication française et une certification ECOCERT V6.

La société dispose également d'un avantage lié à son implantation déjà opérationnelle sur plusieurs marketplaces européennes, ainsi qu'à son écosystème Shopify, SEO et Google Ads.

Pour un acquéreur disposant déjà de moyens marketing, logistiques ou d'un portefeuille de produits complémentaires, la société offre des synergies possibles sur les achats, la logistique, la publicité et le développement international.

Points forts

• Marque française déposée, créée en 2020 et spécialisée dans les nettoyants pour écrans, smartphones, téléviseurs, ordinateurs et lunettes.
• Forte croissance en 2026 : ventes Amazon en hausse d'environ 65 % sur un an et profit Sellerboard en progression d'environ 89 %.
• Marge Sellerboard proche de 18 % sur les 12 derniers mois.
• Présence Amazon FBA déjà opérationnelle sur plusieurs marketplaces européennes, avec listings établis et nombreux avis clients.
• Gamme principale certifiée ECOCERT V6 et fabrication française.
• Boutique Shopify déjà opérationnelle, avec référencement SEO, Google Ads et Google Shopping.
• Activité sans salarié, légère à exploiter et largement externalisée.
• Recentrage en cours sur les nettoyants écrans, produits les plus rentables, permettant de simplifier les stocks et d'améliorer la scalabilité.
• Potentiel de développement encore important en Europe, B2B, lots/multipacks et vente directe.
• Stock d'environ 10 k€ inclus dans la cession et accompagnement du dirigeant prévu lors de la transition.

Points faibles

• Forte dépendance à Amazon, qui représente la majorité du chiffre d'affaires.

• Conditionnement des nettoyants écrans réalisé en interne : remplissage des flacons, étiquetage et gestion des numéros de lot. Ces opérations nécessitent du temps lors des vagues de production.

• Activité actuellement organisée autour du dirigeant, nécessitant une transmission du savoir-faire opérationnel.

• Boutique Shopify et ventes directes encore peu développées par rapport au potentiel de la marque.

• Activité B2B encore limitée, constituant un axe de développement complémentaire.

• Présence européenne déjà établie, mais certaines marketplaces présentent encore un potentiel de développement.

• Possibilité d'externaliser ou d'automatiser une partie du conditionnement, sous réserve de préserver la rentabilité.

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	Cession de 100 % des titres d'une société française spécialisée dans la commercialisation de produits d'entretien sur les marketplaces européennes. Prix demandé : 110 K€, ouvert à la négociation selon les conditions globales de reprise. Le compte courant d'associé fait l'objet d'une réduction progressive, avec l'objectif de le rembourser autant que possible avant la cession, tout en préservant les besoins de trésorerie de l'entreprise. Le traitement du solde éventuel du compte courant sera défini dans le cadre de la négociation. Le dirigeant est disposé à assurer une période de transmission du savoir-faire et d'accompagnement opérationnel du repreneur. Un accompagnement complémentaire rémunéré pourra être convenu, notamment pour la gestion des marketplaces européennes, les approvisionnements, les processus de conditionnement et le développement commercial. Les modalités, la durée et la rémunération de cet accompagnement seront définies d'un commun accord.
Prix de cession	110 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	50 k€
Complément	• Entrepreneur souhaitant reprendre une activité e-commerce existante, rentable et en croissance. • Société spécialisée dans la vente sur Amazon et les marketplaces européennes, souhaitant compléter son portefeuille de marques. • Fabricant ou conditionneur de produits d'entretien disposant d'équipements de remplissage et d'étiquetage, susceptible de bénéficier de synergies industrielles. • Distributeur de produits d'entretien ou d'accessoires informatiques souhaitant développer une activité de vente directe aux consommateurs. • PME ou groupe souhaitant accélérer son développement commercial sur Amazon Europe. La société fonctionne sans salarié. La production du nettoyant est confiée à un fournisseur spécialisé, tandis que le conditionnement est réalisé en interne. Le dirigeant assurera une période de transmission du savoir-faire et pourra étudier un accompagnement complémentaire selon les besoins du repreneur.