

Logistique 3PL

Annonce V87648 mise à jour le 04/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Localisation du siège	Centre
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Logistique 3PL.

La clientèle est fortement axée sur les sites de e-commerce de mode et accessoires, de divertissement, de décoration et de cosmétique.

Les activités couvrent l'ensemble de la chaîne de valeur dont :

- La réception et le stockage de marchandises (deux sites en France).
- Le picking et packing : sélection et préparation des commandes, conditionnement mono ou multi-produits à valeur ajoutée.
- L'expédition : livraison via des partenaires (français et internationaux), de différents niveaux de prestations adaptés aux attentes des clients.
- La gestion des retours : inspection, réintégration en stock, service après-vente dédié à la logistique.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			4 200	
Marge brute				
EBE			100	
Rés. Exp.				
Rés. Net				

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Salariés			16	

Indications concernant les éléments chiffrés

La branche française génère 4 M€ de chiffre d'affaires et opère de manière autonome, permettant une reprise indépendante sans perte de valeur.

Cette opération s'inscrit dans le cadre d'un carve-out d'ETI.

La cession envisagée prendrait la forme d'un fonds de commerce, facilitant une intégration simple et rapide au sein d'un groupe de transport ou de logistique.

Elle offre l'opportunité de reprendre une clientèle française ainsi que deux sites logistiques autonomes.

Chiffre d'affaires consolidé : 4.2 M€.

France Centre : 2 sites.

16 salariés + 22 ETP intérim.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Logistique e-commerce, picking, packing et gestion des retours.

Concurrence

Points forts

Des leviers de croissance ont été identifiés en France sur les activités de logistique et de e-commerce, en forte dynamique, pour un acquéreur désireux de renforcer son maillage territorial et/ou d'approfondir son expertise sur ce segment.

Les équipes en France, mobilisées et encadrées par un nouveau manager expérimenté, constituent un atout pour accélérer le développement aux côtés d'un futur partenaire.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Raison principale de cession	Actif non stratégique
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne morale
Complément	Ne convient pas à un repreneur individuel en MBI.