

Groupe de e-commerce spécialisé dans les luminaires LED

Annonce V89707 mise à jour le 07/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|--------------------------|-----------------|
| Forme juridique | Non communiquée |
| Ancienneté de la société | Plus de 10 ans |
| Localisation du siège | Ile-de-France |
| Département | Confidentiel |

Résumé général de l'activité

Écosystème e-commerce créé il y a près de 20 ans, composé de 5 sites spécialisés dans les luminaires LED et d'un portefeuille de 40 noms de domaines stratégiques.

14 k€ CA/mois.

Écosystème SEO Leader.

Ancienneté exceptionnelle (plus de 15 ans) offrant une forte autorité SEO et une barrière à l'entrée élevée.

Catalogue très spécialisé et profond sur les luminaires LED flexibles.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|------|------|------|------|
| CA | | | 150 | |
| Marge brute | | | | |
| EBE | | | 90 | |
| Rés. Exp. | | | | |

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|------|------|------|------|
| Rés. Net | | | | |
| Salariés | | | 1 | |

Indications concernant les éléments chiffrés

Actifs clés :

- Valeur de stock : environ 45 000 € HT (INCLUS dans la cession).
- Base clients : plus de 28 000 clients (et environ 50 000 contacts exploitables).
- Note clients : 9,5/10 (Avis Garantis).
- Plus de 75 % du trafic issu du SEO.

Performance (année 2025) :

- Marge produit : 69 %.
- Coût des marchandises : 31 % du chiffre d'affaires.
- Dépenses mensuelles principales.
- Logistique : 1 174 €.
- Publicité Google Ads : 644 €.
- Commissions (Stripe, PayPal, etc.) : 245 €.
- Emballages : 230 €.
- Hébergement et outils : 60 €.

Informations importantes :

Le stock n'est pas inclus dans le prix de cession.

L'activité repose sur PrestaShop et un ERP interne (Dolibarr), avec maintenance assurée par des prestataires externes.

L'activité est aujourd'hui opérée par une seule personne, avec environ 25 heures de travail hebdomadaire.

Le SEO constitue le principal levier d'acquisition, avec une dépendance forte à ce canal même s'il est historiquement solide.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Une partie du chiffre d'affaires (environ 70 000 € HT annuel) provient de devis et d'appels entrants, non directement traçables via le site.

La boutique physique ne génère pas de chiffre d'affaires (activité 100 % en ligne).

Forte réputation avec une note client élevée et plusieurs milliers d'avis.

Points forts

Ancienneté et autorité : site créé en 2010, bénéficiant d'une forte autorité de domaine grâce à 15 ans de présence continue et active sur Internet.

Référencement naturel (SEO) : le SEO a toujours été une priorité, avec une stratégie évoluant en phase avec les mises à jour de Google.

La création régulière de FAQ et de tutoriels a permis un excellent positionnement sur de nombreuses expressions clés du secteur.

Catalogue spécialisé : catalogue n°1 dans le domaine des luminaires LED flexibles (rubans LED et néons LED), avec une expertise reconnue dans le milieu.

Fiabilité et réputation : site noté 9,5/10 par "Avis Garantis", basé sur plusieurs milliers d'avis clients vérifiés.

Base clients solide : fichier clients de plus de 28 000 adresses, composé d'une clientèle fidèle allant du particulier à l'artisan, en passant par de grands groupes.

Écosystème complet avec 5 sites et 40 domaines permettant de dominer les résultats de recherche.

Activité industrialisée via un ERP centralisé (Dolibarr) automatisant la gestion des commandes et des stocks.

Activité rentable avec une marge produit élevée.

Faible dépendance à la publicité payante.

Génération de chiffre d'affaires via SEO et demandes entrantes (appels, devis).

Organisation simple avec une seule personne opérant l'activité.

Opportunités :

- Développement d'une stratégie marketing (publicité, promotions, réseaux sociaux) aujourd'hui peu exploitée.
- Activation de la base clients (emailing, marketing automation) pour générer du chiffre d'affaires additionnel.
- Création d'une offre B2B structurée pour les professionnels.
- Extension du catalogue vers d'autres segments de l'éclairage.
- Développement de partenariats et collaborations (influenceurs, prescripteurs).
- Internationalisation ou duplication du modèle sur d'autres marchés.

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 |
| Prix de cession | 135 k€ |

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

Profil de repreneur recherché

| | |
|------------------|---|
| Profil recherché | Personne physique ou morale |
| Complément | Une sensibilité technique est requise (produits électriques, logique de montage, gestion produit). Le repreneur devra être capable de gérer la logistique, le service client et la mise à jour du catalogue. |