

Distribution d'équipements automobiles

Annonce V90039 mise à jour le 14/04/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

E-commerce spécialisé dans les consommables et équipements techniques pour le secteur automobile, avec une forte présence multicanale.

Volume de 5 M€.

Activité structurée avec logistique 1350 m².

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			500	
Marge brute				
EBE			150	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			10	

Indications concernant les éléments chiffrés

Performance (derniers exercices) :
Chiffre d'affaires mensuel moyen : 420 k€.
Chiffre d'affaires annuel : environ 5 M€.
Marge commerciale : 43 %.
EBE mensuel moyen retraité : 10 k€.

Actifs et audience :
Stock : environ 365 000 €.
Trafic organique : 51 833 visites / mois.
Base email : 155 000 contacts.
Volume : environ 138 000 commandes / an.

Structure commerciale :
39,5 % du CA via le site.
35 % via Amazon.
Reste via plus de 10 marketplaces.

Organisation :
13 employés (10 CDI + 3 alternants).
Nouveaux locaux de 1 350 m² (dont 250 m² bureaux).

Informations importantes :
Cession portant sur les titres de la société incluant plusieurs activités (dont une activité 3PL récente), avec possibilité de céder uniquement l'activité e-commerce.

Nécessité d'obtenir les chiffres à jour (dernier bilan clôturé en juin 2025).

Une partie importante de l'acquisition provient du paid (plus de 55 %).

Retraitements financiers significatifs réalisés (140 k€ annuels).

Locaux appartenant au gérant, loués à la société via un bail commercial.

Seulement 30 % des capacités logistiques actuellement exploitées.

Performance technique du site globalement bonne, avec axes d'amélioration (Core Web Vitals).

Activité pilotable mais nécessitant une structuration managériale et logistique solide.

Profil repreneur expérimenté recommandé (e-commerce à fort volume).

Accompagnement possible jusqu'à 6 mois pour assurer la transition.

Positionnement concurrence

Points forts

L'un des principaux points forts de l'activité repose sur son ancienneté et l'expérience acquise sur le marché. Présent depuis plus de 10 ans dans le secteur, le site a développé une véritable expertise dans la distribution de consommables, produits techniques et outillage automobile, avec une bonne connaissance des besoins des professionnels.

?
Le site s'appuie sur un catalogue produits très développé, construit au fil des années, comprenant de nombreuses marques reconnues du secteur et des relations fournisseurs solides. Des tarifs préférentiels sont négociés avec de nombreux fournisseurs.

?
Le référencement naturel (SEO) constitue également un atout majeur. Développé progressivement grâce à un travail constant d'optimisation, il permet aujourd'hui au site de bénéficier d'une bonne visibilité sur de nombreuses recherches liées à sa niche. Le site n'est pas dépendant du trafic d'une page, la plus visitée (hors accueil) ne représentant que 2,39% du trafic.

?
L'entreprise commercialise ses produits en direct sur son site mais aussi sur de nombreuses marketplaces (10+), lui assurant une importante diversification de ses revenus. 39,5% du CA est réalisé via le site et 35% via Amazon. Le reste du CA est réparti entre les différentes autres marketplaces.

?

L'entreprise dispose d'une base de plus de 155 000 clients, dont plus de 10 000 professionnels, ainsi que de nombreux avis très positifs.

??

L'activité repose enfin sur une équipe en place avec un savoir-faire solide et un très faible turnover.

??

Les nouveaux locaux occupés depuis 2025, sont de taille conséquente et permettent d'anticiper la croissance du site.

Positionnement sur une niche récurrente (consommables auto) avec faible taux de retour.

Plus de 10 ans d'ancienneté et forte expertise marché.

Catalogue large avec marques reconnues et relations fournisseurs solides.

Activité multicanale diversifiée (site + nombreuses marketplaces).

SEO solide et trafic bien réparti (faible dépendance à une page ou un mot-clé).

Base clients importante incluant plus de 10 000 professionnels.

Infrastructure logistique performante et scalable.

Équipe en place structurée avec faible turnover.

Nouveaux locaux dimensionnés pour accompagner la croissance.

Opportunités :

- Développement d'une marque propre pour améliorer les marges.
- Optimisation des campagnes d'acquisition et diversification des canaux (emailing, réseaux sociaux).
- Développement à l'international (site non traduit à ce jour).
- Structuration d'offres récurrentes pour les professionnels (abonnements consommables).
- Optimisation des coûts logistiques et achats.
- Développement de la nouvelle activité logistique (3PL).
- Exploitation du surplus de capacité des locaux (croissance, sous-location, diversification).
- Renforcement du développement commercial B2B.

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	865 k€

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------