

E-commerce B2B de néons LED sur mesure

Annonce V91774 mise à jour le 23/07/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Activité : e-commerce de néons LED personnalisés, principalement à destination des professionnels.

Activité sans stock ni salarié.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			100	
Marge brute				
EBE			40	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Il est recommandé de demander les chiffres 2026 actualisés ainsi que la liste des éléments composant le fonds de commerce.

Marge brute de 53,7 %.

Dépenses Meta Ads : 17 709 CHF (16 246 € HT), soit 14,75 % du CA.

Période analysée : du 01/04/2025 au 31/03/2026.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Société exploitée depuis la Suisse : les modalités de reprise devront être étudiées selon le profil de l'acquéreur.

Vente majoritairement B2B (environ 90 % du chiffre d'affaires).

Une partie des ventes est réalisée hors Shopify via des devis et commandes directes.

Forte dépendance actuelle aux campagnes Meta Ads pour l'acquisition.

Le taux de conversion Shopify est à interpréter avec prudence, le site servant également de vitrine génératrice de devis.

Le modèle repose sur un fournisseur principal en Chine et un designer externe ; il conviendra de sécuriser leur collaboration lors de la reprise.

L'activité est en croissance, avec un chiffre d'affaires en hausse de 36 % à fin mai 2026 par rapport à l'année précédente.

Clientèle : environ 90 % B2B.

Avis Trustpilot : 118 avis, note moyenne de 4,9/5.

Instagram : plus de 4 700 abonnés.

Points forts

Atouts :

- Modèle opérationnel très léger : activité sans stock, sans salarié et sans entrepôt/local.
- Fabrication entièrement sous-traitée avec un fournisseur partenaire, permettant une exploitation flexible et une marge d'EBE élevée.
- Positionnement B2B permettant des paniers moyens significatifs.
- Références clients valorisantes dans l'événementiel, les commerces et les entreprises.
- Marge attractive et faible charge opérationnelle (10 à 15 heures par semaine sur l'opérationnel).
- Excellente réputation avec une note Trustpilot de 4,9/5.
- Activité déjà implantée sur plusieurs marchés francophones (France, Suisse, Belgique).

Opportunités :

- Développer le référencement naturel afin de réduire la dépendance aux Meta Ads.
- Structurer davantage la prospection commerciale B2B.
- Nouer des partenariats avec des agences de communication, d'événementiel et des prescripteurs.
- Cibler les franchiseurs, enseignes et réseaux de commerces afin de générer des commandes récurrentes.
- Développer les réseaux sociaux et renforcer la visibilité de la marque.

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	Une nouvelle opportunité professionnelle amène aujourd'hui le cédant à se recentrer sur ses priorités et à transmettre l'activité à un repreneur capable de poursuivre son développement.
Prix de cession	65 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

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