# E-commerce de pièces pour volets roulants et stores

**Annonce V93593 mise à jour le 13/11/2026**

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

| | |
|---|---|
| Forme juridique | Non communiquée |
| Ancienneté de la société | Plus de 10 ans |
| Localisation du siège | Paris |

### Résumé général de l'activité

Plus de 10 ans d'expérience dans la vente de pièces détachées et d'équipements pour volets roulants, stores, portails et portes de garage.

Expertise technique reconnue et conseil apprécié des professionnels.

Clientèle majoritairement professionnelle, représentant 60 % des ventes.

Catalogue large de pièces détachées, motorisations, automatismes et équipements sur mesure.

## Eléments chiffrés

### Eléments chiffrés concernant la cession

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|---|---|---|---|---|
| CA | | | 1 000 | |
| Marge brute | | | | |
| EBE | | | 90 | |
| Rés. Exp. | | | | |
| Rés. Net | | | | |
| Salariés | | | 2 | |

## Indications concernant les éléments chiffrés

Informations importantes :

La cession porte sur les titres de la société et non sur le fonds de commerce.

Le chiffre d'affaires est en baisse depuis 2023 : 1,4 M€ en 2023, 1,1 M€ en 2024 et 1 M€ en 2025. La cédante indique avoir peu développé l'activité ces dernières années.

En 2026, le chiffre d'affaires est annoncé stable par rapport à la période précédente, avec +2 % de CA et +5 % de commandes.

Le profit présenté correspond au SDE avant rémunération de l'exploitant. Il intègre notamment le retraitement des salaires des cédants et la normalisation du loyer.

Le local actuel appartient aux cédants via une SCI et n'est pas inclus dans la cession. Le repreneur devra trouver un local pour le stockage et la préparation des commandes.

Le stock estimé à 27,7 K€ est à reprendre en complément, selon les modalités de l'opération.

La rentabilité est sensible aux coûts d'achat et de transport, compte tenu d'une marge commerciale de 25 %.

Les campagnes Google Ads représentent environ un tiers des sessions et 27 % du CA mesuré dans GA4.

Un trafic anormal probablement lié à des bots a été exclu des analyses.

Chiffres clés :
- CA mensuel moyen : 82 552 € HT.
- Profit mensuel (SDE retraité) : 7 598 €.
- Marge commerciale : 25 %.
- SDE retraité : 9,2 % du CA.
- Activité créée il y a plus de 12 ans.
- Clientèle : 60 % de professionnels et 40 % de particuliers.
- Note Avis Vérifiés : 4,8/5 sur 390 avis.
- Trafic SEO : 46 % des sessions et 46 % du CA mesuré.
- Dépenses Google Ads : 49,7 K€ en 2025
- Stock à reprendre estimé à 27,7 K€
- Trésorerie nette positive d'environ 94 K€ au 31/12/2025
- Temps de gestion : environ 35 heures par semaine.

# Positionnement concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Clientèle professionnelle majoritaire : 60 % des ventes réalisées auprès des professionnels, ce qui apporte récurrence et volume.

Distribution de marques nationales reconnues.

## Points forts

Expertise technique reconnue : plus de 10 ans d'existence et une fondatrice issue d'un leader du secteur, avec un conseil technique apprécié des professionnels.

Avis clients excellents : 4,8/5 sur Avis Vérifiés, sur 390 avis au cours des 12 derniers mois.

Catalogue large et technique : pièces détachées, motorisations, automatismes, volets et stores sur mesure, portails et accessoires de marques nationales.

SEO solide : le SEO génère 46 % des sessions et 46 % du chiffre d'affaires mesuré, avec 90 K clics Google sur 15 mois.

Audience qualifiée : 1 min 44 s d'engagement moyen et 58,6 % de taux d'engagement, sur un trafic quasi exclusivement français.

Taux de retour quasi nul : 0,05 %, lié à la nature technique des produits.

Gérable par une personne seule : environ 35 heures par semaine suffisent à faire tourner l'activité.

Excellente satisfaction client et taux de retour très faible (0,05 %).

Référencement naturel solide, générant près de la moitié des sessions et du chiffre d’affaires mesuré.

Activité exploitable par une seule personne à temps plein.

Opportunités :
- Relancer la communication auprès de la base de 2 000 contacts via l'emailing et les réseaux sociaux.
- Développer la prospection B2B auprès des installateurs, artisans et gestionnaires de biens.
- Élargir le catalogue avec de nouvelles marques et références.
- Optimiser les campagnes Google Ads pour améliorer leur rentabilité.
Réactiver une présence sur les marketplaces spécialisées dans le bricolage.
- Moderniser le site PrestaShop 1.7 pour améliorer l’expérience utilisateur et la conversion.

# 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 | Ayant plusieurs activités, le cédant n'a plus l'énergie de développer la marque depuis quelques années.<br><br>Alors que le potentiel reste énorme, il préfère laisser la société entre les mains d'une personne souhaitant la développer plutôt que de la voir stagner et se concentrer sur son activité d'agritourisme. |
| Prix de cession | 290 k€ |
| L'immobilier n'est pas compris dans la cession. | |

## Profil de repreneur recherché

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