



Portail d'affaires

## E-commerce : goodies B2B-B2C, pochettes surprises, produits d'accueil, édition, anaglyphes 3D

Annonce V75743 mise à jour le 22/05/2026

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

#### Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans les éditions et cadeaux pour menus enfants en restauration, les goodies et produits d'accueil en hôtellerie, la publicité par l'objet, ainsi que dans la création, l'édition et l'impression de supports innovants tels que anaglyphes, posters 3D et quiz ludiques.

Elle s'adresse principalement à une clientèle B2B, comprenant les CHR (cafés, hôtels, restaurants), les parcs de loisirs, ainsi que les acteurs du marketing et de la communication ciblant le jeune public.

À la fois fabricant et distributeur, la société se distingue par une offre complète et maîtrisée : Pochettes surprises, coloriages, boîtes menu enfant, petits jouets, objets ludiques, cadeaux thématiques, ainsi que par un savoir-faire reconnu en édition et impression de supports visuels personnalisés.

Le fondateur, issu de la publicité, a développé plusieurs gammes exclusives : Coffrets surprises, pochettes, anaglyphes, posters 3D, quiz et articles dédiés au menu enfant (cadeaux, jouets, supports créatifs). Cette approche repose sur une expertise solide en création graphique, édition et impression de qualité professionnelle, permettant une forte différenciation sur le marché.

La commercialisation s'effectue via une boutique en ligne desservant la France, la Suisse et la Belgique. Les projets sur mesure ou personnalisés, notamment liés à l'édition et à l'impression, sont traités hors plateforme e-commerce, en relation directe avec les clients, favorisant des prestations à forte valeur ajoutée.

La société bénéficie d'une clientèle fidèle, avec environ 65 % des clients présents depuis l'origine, 350 clients actifs sur les deux dernières années, plus de 1 100 commandes en ligne sur 5 ans (période Covid comprise) et plus de 980 clients enregistrés.

Entreprise structurée, engagée et professionnelle, elle propose un accompagnement personnalisé. Le cédant reste disponible afin d'assurer une transition fluide et sécurisée pour le repreneur.

#### En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

## Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	22 k€
Dettes financières	12 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	130	100	135	
Marge brute	70	70	85	
EBE				
Rés. Exp.	20	20	25	
Rés. Net	20	20	22	
Salariés	1	1	1	

### Indications concernant les éléments chiffrés

La société investit de manière continue dans la création, qui constitue le cœur de son activité et un levier stratégique de différenciation. Ces investissements correspondent à une compétence interne forte, portée par le dirigeant, et s'inscrivent dans un modèle économique maîtrisé, la création représentant également une source de revenus pour le fondateur, intégrée au fonctionnement global de l'entreprise.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Le fondateur exerce depuis de nombreuses années dans le même secteur d'activité, au sein duquel il a également collaboré avec plusieurs acteurs reconnus. Cette expérience approfondie lui a permis de structurer une offre cohérente, d'anticiper les attentes du marché et de bâtir des relations professionnelles durables.

Il a su imposer sa marque et développer une gamme de produits identifiée, notamment auprès des petites et moyennes enseignes de restauration, grâce à une approche souple, créative et adaptée à leurs contraintes opérationnelles.

La capacité à concevoir de nouveaux concepts, à renouveler régulièrement les thématiques et à proposer des produits différenciants constitue un avantage concurrentiel fort, permettant à la société de se démarquer sur un marché attractif et fortement concurrentiel.

### Concurrence

La concurrence est parfaitement identifiable, notamment sur les moteurs de recherche. Elle est relativement réduite.

### Points forts

La société exploite une marque de cadeaux clairement identifiable, protégée par des dépôts à l'INPI, constituant un actif immatériel sécurisé.

Un travail de fond, sur le long terme, a été mené afin de positionner durablement la boutique en ligne parmi les meilleurs résultats des moteurs de recherche, notamment Google. Le référencement naturel (SEO), ciblé et maîtrisé, assure aujourd'hui une excellente visibilité sur les mots-clés stratégiques du marché.

Le nom de domaine, actif depuis plus de 14 ans, bénéficie d'une autorité (Domain Authority) solide, renforçant la crédibilité et la performance digitale de l'entreprise.

Le modèle de vente à distance offre une grande flexibilité logistique, permettant d'implanter l'entreprise et son stock n'importe où en France, sans contrainte géographique majeure.

Le fondateur est le créateur des produits, fort d'une expérience de plus de 40 ans en tant que directeur artistique, graphiste et illustrateur, garantissant une cohérence créative, une identité forte et une qualité constante des gammes.

La taille volontairement agile de la structure permet une réactivité élevée et une adaptation rapide aux évolutions du marché et aux attentes des clients.

Les fondations de l'activité sont solides et opérationnelles. La société présente un potentiel de croissance significatif, reposant principalement sur la mise en place ou le renforcement d'un pôle commercial dédié, orienté prospection et développement de la clientèle.

## Points faibles

Le fondateur assume aujourd'hui plusieurs fonctions clés (création, direction artistique, production, marketing, vente et relation client), ce qui limite mécaniquement la capacité de développement commercial. Une seule personne ne peut à la fois créer, promouvoir, vendre et prospecter de manière optimale.

La structuration d'une équipe légère de 2 à 4 personnes permettrait de démultiplier l'activité, notamment via un pôle commercial dédié, tout en capitalisant sur des fondations déjà solides et opérationnelles.

Les bases de l'entreprise sont en place ; l'enjeu réside désormais dans le passage à l'échelle.

L'espace actuel de préparation et de stockage, d'environ 50 m<sup>2</sup>, constitue un premier seuil logistique. Son agrandissement ou sa relocalisation offrirait une capacité immédiate de montée en charge, sans remise en cause du modèle économique.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	<p>Le dirigeant souhaite se recentrer sur son cœur de métier : création, développement de produits et marketing. Dans ce cadre, il reste ouvert à tout type de partenariat, y compris un contrat de travail (CDD senior ou CDI) afin d'assurer une transition progressive et sécurisée.</p> <p>Cette disposition permettrait d'envisager une baisse du prix de cession, qui demeure par ailleurs négociable.</p> <p>Enfin, en cas de délocalisation en France ou de reprise par des acteurs d'une autre région, l'organisation pourra intégrer du télétravail pour garantir la continuité des activités dans les meilleures conditions.</p>
Prix de cession	70 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

### Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	-------------------------------------------------------

## Complément

La reprise s'adresse idéalement à toute entreprise dont l'activité est complémentaire, souhaitant élargir son offre ou se positionner sur un nouveau segment à forte valeur ajoutée.

Elle convient également à une personne seule ou à un collectif désireux de développer une activité spécialisée en édition et impression sur mesure, en s'appuyant sur une structure existante et opérationnelle.

Enfin, l'opération est particulièrement adaptée à une entreprise du même secteur souhaitant bénéficier immédiatement d'une solution de vente en ligne performante, appuyée par un excellent référencement naturel.

L'activité étant majoritairement réalisée à distance, tant pour la vente que pour les projets personnalisés, elle peut être implantée partout en France, sans contrainte géographique.