

Marque haut de gamme d'accessoires textilesPostée le **17/11/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Fonds de commerce**Localisation du siège :** Rhône-Alpes, France**Département :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

Marque d'accessoires de haute qualité, conçue en Rhône-Alpes, fabriquée en Europe.

L'entreprise possède un savoir-faire autour de la laine en partenariat avec des ateliers transalpins avec lesquels elle crée les nouveaux modèles et sous-traite sa production.

La marque bénéficie d'une bonne image et d'une bonne notoriété sur son marché.

Les accessoires sont commercialisés en magasins de sport en stations de ski et se développent en ville sur la France entière.

La commercialisation de la marque est assurée par les dirigeants et des agents commerciaux.

Une communication de marque a été mise en place, catalogue professionnel, PLV, site internet.

La marque possède un potentiel de développement en France et en Europe.

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Compléments :** L'un des deux dirigeants souhaite arrêter.**Eléments chiffrés**

| En k€/année | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|------------------------------|------|------|------|------|
| CA | 110 | 210 | 200 | 150 |
| Marge brute | 60 | 90 | 90 | 70 |
| EBC | 25 | 30 | 30 | 15 |
| Résultat exploitation | | | | |
| Résultat net | | | | |
| Nb. de personnes | 1 | 1 | 1 | 1 |

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement moyen haut de gamme de qualité, sur un créneau spécifique. Possibilité d'évolution et de développement de nouvelles gammes d'accessoires et de nouveaux marchés, notamment dans le sport ou le prêt-à-porter ou les 2 à l'export et sur internet.

Concurrence

Concurrence existante mais sur un positionnement différent.

Points forts / faibles

Points forts

Savoir-faire et partenariats créatifs.

Clientèle partenaire de qualité.

Notoriété auprès des revendeurs du client final.

Structure agile.

Points faibles

Besoin de renforcer le développement commercial.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **50 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **20 k€ k€**

Compléments, spécificités

La clientèle est fidèle.

Prix de cession du fonds de commerce :

50 k€ + stock autour de 10 k€ selon la période de reprise.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Idéalement un fabricant ou distributeur avec force de vente,

Une agence commerciale souhaitant intégrer et développer une marque à son portefeuille.

Société dans la mode ou le sport.

Personne physique ou entrepreneur, souhaitant développer une marque.

Idéalement une activité complémentaire pour une personne ayant un attrait pour la montagne, la mode, le sport et l'outdoor.

Un adossement industriel ou une association pour poursuivre le développement de la marque est envisageable.