

**Atelier et bureaux spécialisés en joaillerie perlière et maroquinerie**Postée le **04/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Non précisé**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Monaco**Région :** Confidential**Résumé général de l'activité**

Atelier de joaillerie monégasque, spécialisé dans la conception et la fabrication de bijoux à base de perles de culture (Tahitiennes, Akoya, Mers du Sud, Eau douce), avec une maîtrise artisanale reconnue et une traçabilité rigoureuse.

La société opère en modèle intégré (design, DAO, fabrication, distribution), et réalise 75 % de ses ventes via e-commerce dans plus de 19 pays.

Depuis 2023, une nouvelle ligne de maroquinerie à forte valeur ajoutée vient compléter l'offre.

L'activité repose sur une plateforme de 450 m<sup>2</sup> à Monaco (atelier + bureaux) et un stock stratégique de > 50 000 perles.

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

La société travaille à l'export

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Maladie / décès

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>CA</b>	4 500	4 600	4 400	
<b>Marge brute</b>	2 000	2 100	2 300	
<b>EBE</b>	700	700	1 000	
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>				17

## Autres chiffres

**Fonds propres** : 1 550 k€

**Intitule\_dettes** : 1020 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

L'entreprise opère sur le segment premium-accessible du bijou en perle, combinant artisanat, e-commerce et image monégasque. La société se différencie par son intégration verticale complète, son offre multimarque et un ancrage fort dans la joaillerie artisanale traçable.

## Concurrence

DIRECTS ET INDIRECTS.

## Points forts / faibles

## Points forts

Atelier intégré sur le port de Monaco (450 m<sup>2</sup>).

Expertise unique sur les perles rares + 50 000 perles en stock.

Marge brute best-in-class à 54 %.

Distribution multicanale (75 % e-commerce).

Lancement prometteur de la maroquinerie (CAGR +20 %).

Actif déployable en Amérique / Asie.

## Points faibles

BFR structurellement élevé (? 2 M€).

Taille critique limitée pour pénétration retail physique hors UE.

Dépendance à l'e-commerce (risques marketplace, SEO, frais logistiques).

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **2 500 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Marge brute exceptionnelle (54 % en 2024).

EBITDA ajusté reflète la rentabilité récurrente hors rémunérations exceptionnelles.

Besoin en fonds de roulement élevé, majoritairement constitué de stocks de perles.

Aucun investissement structurant à prévoir (capex machines & IT déjà réalisés).

Pas de risque client historique (DSO ? 30 jours).

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Le cédant recherche un repreneur structuré, capable de piloter une marque à fort potentiel international sur le segment premium-accessible.

Le profil idéal est :

- Un industriel ou groupe du secteur luxe, joaillerie, accessoires ou maroquinerie, souhaitant élargir son portefeuille à une ligne spécialisée perles / bijoux artisanaux.

- Un fonds d'investissement spécialisé consumer ou lifestyle, en quête de build-up rentable et différenciant dans les DNVB à forte marge, avec potentiel d'internationalisation.
- Un family office ou investisseur stratégique disposant d'une appétence pour les marques créatives, artisanales et e-commerce native.
- Un entrepreneur expérimenté, ayant une sensibilité produits/marques, une expérience e-commerce et capable de s'entourer d'une équipe à Monaco ou de structurer un relais opérationnel.

Le repreneur devra :

- Disposer d'une vision long terme, orientée développement produit, omnicanal et export.
- Avoir une capacité à financer le BFR structurel (notamment le stock perlé) et à soutenir la croissance de la maroquinerie.
- Être à l'aise avec la structure juridique internationale (Monaco + France), ou s'entourer d'un conseil adapté.
- Montrer une réelle motivation pour valoriser un actif rentable, agile, non dépendant de son dirigeant fondateur.