

Atelier et bureaux spécialisés en joaillerie perlière et maroquinerie

Postée le 02/12/2025

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 m² 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
CA	4 500	4 600	4 400	
Marge brute	2 000	2 100	2 300	
EBC	700	700	1 000	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				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 m²).

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.