

Marque de mode pour homme - concept innovantPostée le **16/09/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Hauts de Seine, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Marque de mode pour homme rebootée en 2021 au profit d'un business model innovant, résilient et chargé de sens.

Les process de production et de vente permettent une meilleure maîtrise des risques liés au stock et d'offrir plus de choix aux clients.

Note : un premier tour 2024 a financé l'empilement techno et le stock de démarrage.

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 :** Minoritaire ou majoritaire**Raison principale de la cession :** Autre**Compléments :** Un événement familial pousse les fondateurs à sortir du risque.**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			160	
Marge brute			100	
EBE			-130	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			1	

Autres chiffres

Fonds propres : 110 k€

Intitule_dettes : 65 k€

Trésorerie nette : 10 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marque homme visionnaire et inclusive haut de gamme.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Le produit et la marque ont fait leur preuve.
- Business model unique qui imprime et permet d'émerger dans un marché très concurrentiel.
- Positionnement visionnaire adapté aux enjeux actuels et futurs.

Points faibles

Marché lent et concurrentiel.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

L'immobilier est compris dans la cession.

Compléments, spécificités

Note : un premier tour 2024 a financé l'empilement techno et le stock de démarrage.

Thèse d'acquisition :

- Marque claire & crédible sur un levier structurel : on?demand sans surstock.
- Actifs concrets (process, base clients, fournisseurs, stock) ? simple « idée ».
- Fenêtre de tir : valorisation attractive vs coût de création from scratch.

Scénarios :

- Cession 100 % (marque + actifs) ou asset deal (marque + stock + outils + contrats).
- Participation possible du fondateur.

Ce que l'acquéreur récupère :

- La marque (homme, +25 collections, présence Grands Magasins + brandbook + storytelling prêts à l'emploi).
- E?commerce optimisé selon les spécificités du modèle (configurateur / guides tailles, modules, base SEO).
- Boutique physique valorisante à très bas loyer (point de contact, fitting, events).
- Fournisseurs formés aux process (Portugal) + option Made in France via industriel partant.
- Base clients 10?000 (CRM, segmentation), communauté IG.
- Stock de lancement ~100 k€ (valeur comptable semi?finis + finis) pour amortir la phase de passation.
- Playbooks : process de prod, qualité, teinture, supply & contenus.

Ce que cela signifie pour le repreneur :

- Capex light : process en place, outils de suivi développés.
- Transfert rapide : reprise des actifs + passation des routines.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale