

## Marque et actifs d'une innovation française pour chaussures

Postée le **20/01/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Type d'actif :** Marque

**Localisation du siège :** Nord, Nord-Pas-de-Calais, France

#### Résumé général de l'activité

Un produit innovant prêt à être industrialisé.

Des gestes anodins du quotidien – enfiler et retirer ses chaussures, faire et défaire ses lacets – ont été repensés pour devenir une seule action rapide, sûre et hygiénique.

Un système de fermeture par friction, à fixer sur les lacets d'origine, qui conjugue simplicité, performance et style.

Fruit d'un cahier des charges exigeant, il a été conçu pour offrir une compatibilité maximale avec un design épuré.

À partir des dernières technologies de fabrication, la société a développé la fermeture rapide pour chaussures la plus fiable du marché.

À l'image de ce que la fermeture éclair a représenté comme innovation dans l'industrie du vêtement, le système de fermeture incarne une véritable révolution pour les lacets.

Principal défi : Créer un produit universel, adapté aussi bien aux enfants qu'aux adultes, afin de proposer une référence unique, contrairement aux accessoires existants.

Polyvalente, la fermeture s'adresse :

- Aux sportifs, amateurs comme professionnels,
- Aux seniors,
- Aux personnes ayant des besoins spécifiques pour conserver leur indépendance,
- Aux enfants pour développer leur propre autonomie.

Testée au quotidien depuis 2017, sous tous les climats et dans des contextes variés (scolaire, sportif, urbain), la fermeture a été validée par des utilisateurs de tous âges.

Dans un marché en pleine croissance autour du "no-tie lacing", elle se distingue par :

- Son design minimaliste,
- Sa compatibilité universelle,
- Sa fabrication française innovante et responsable,
- Une alternative fiable et hygiénique,
- Il s'adapte parfaitement à la morphologie de chaque pied et facilite un bon retour veineux.

Cette cession représente une occasion unique de prendre position sur un marché porteur.

## A propos de la cession

**Raison principale de la cession :** Autre

De graves problèmes de santé obligent le cédant à prendre une décision importante concernant l'avenir de la commercialisation du système de fermeture. Son récent bilan de santé général laisse apparaître une pathologie chronique qui ne lui permet plus d'assurer le développement et la commercialisation du système de fermeture. En accord avec son associé, il a décidé de céder les actifs afin de permettre à ce projet innovant de trouver un repreneur capable de poursuivre son déploiement.

**Compléments :**

### Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			680	1 435
Marge brute			650	1 360
EBE			390	1 010
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			2	3

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Le marché français de la chaussure représente environ 340 millions de paires vendues par an (toutes catégories confondues). Les chaussures de ville et de sport pèsent plus de la moitié des ventes. Selon les panels d'achats, les modèles à lacets représenteraient environ 40 à 50 % du total

des ventes de chaussures (source Fédération Française de la Chaussure / INSEE). On peut donc estimer qu'en France, il se vend environ 130 à 160 millions de paires de chaussures à lacets par an. Focus sur le segment des sneakers : Le marché français est estimé entre 3,5 et 4 Mrd d'euros (source Businesscoot). Les sneakers sont passées d'un produit de niche à une consommation de masse, influencée par la culture urbaine et les collaborations entre marques et célébrités (source : Le Monde). Les éditions limitées, les collaborations de designers et les modèles écoresponsables sont particulièrement prisés (source : Société Facile). Dynamique du marché du no-tie lacing : Le marché mondial des systèmes de laçage alternatifs (no-tie lacing) était estimé à environ 350 millions USD en 2022, avec une croissance annuelle moyenne (CAGR) prévue de 5,6 % jusqu'en 2030 (source : Grand View Research, extrapolation à partir des segments "Fastening systems"). Cette croissance est tirée par la hausse des ventes de sneakers, la demande croissante de solutions pratiques et l'essor du e-commerce. En Europe, le segment des accessoires de laçage représente environ 12 à 15 % du marché des accessoires de chaussures (Businesscoot, 2023). On estime que la France capte 8 à 10 % du marché européen, soit un potentiel théorique de 3 à 5 millions d'unités par an. Avec un ticket moyen de 15–20 € par unité, cela représente un marché cible potentiel en France compris entre 45 et 100 millions € par an, sur lequel la société peut ambitionner de capter 1 à 2 % dès les premières années, soit 450 000 à 2 millions € de chiffre d'affaires annuel en régime de croisière. On peut également extrapoler ces données à l'ensemble de la zone euro, ce qui laisse entrevoir un potentiel de marché encore plus conséquent à l'échelle européenne.

## Concurrence

Le marché des systèmes de laçage alternatifs compte plusieurs acteurs (lacets silicone, aimants, élastiques), mais ces solutions présentent des limites : Incompatibilité avec certains modèles de chaussures, usage restreint pour les activités sportives, fragilité ou inconfort limitant leur usage. À l'inverse, ce système de fermeture universel, réglable et réutilisable, constitue une alternative ergonomique et fiable. Conçu pour convenir aussi bien aux adultes qu'aux enfants, seniors et personnes à besoins spécifiques et sportifs, il se distingue par ses performances et son origine française. Il remplace efficacement le laçage traditionnel en apportant une solution hygiénique, sûre et rapide.

### Points forts / faibles

#### Points forts

- Projet flexible, activité pouvant être implantée partout, en France ou à l'international.
- Système de fermeture universel, compatible avec la majorité des chaussures à lacets.
- Innovation protégée.
- Origine française, gage de qualité et d'image premium.
- Produit réutilisable et durable, contrairement aux alternatives fragiles.
- Adapté à un large public : Sportifs, adultes et enfants, seniors, personnes à besoins spécifiques.

- Mises en avant digitales et PLV déjà disponibles (site, vidéos, lookbook).
- Marge brute exceptionnelle (>95 %).

## Points faibles

- Présence d'acteurs concurrents, confirmant la réalité et la dynamique du marché.
- Nécessité initiale de s'appuyer sur les canaux marketing pour accroître la notoriété.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **180 k€**

## Compléments, spécificités

Actifs matériels présents :

- Machines de production R&D.
- Stock de pièces primaires.
- Packaging.

Accompagnement :

- Transmission du savoir-faire.
- Formation repreneur.
- Mise en relation fournisseurs.

Produit immédiatement industrialisable.

Avec une structure de coûts majoritairement fixes et un produit à forte marge brute (>95 %), l'entreprise atteint une rentabilité opérationnelle dès la première année.

Année 1 : L'activité démarre avec 2 salariés et dégage un EBE supérieur à 50 % du CA.

Année 2 : L'équipe passe à 3 salariés, ce qui permet de soutenir la croissance commerciale et de dépasser 1 M€ d'EBE, soit une marge de 70 %.

Année 3 : Avec une équipe consolidée de 5 salariés, l'entreprise projette un EBE proche de 2 M€, représentant près de 76 % du CA.

Ces projections illustrent un profil de rentabilité rare pour une TPE industrielle, offrant au repreneur une base solide et évolutive pour accélérer la diffusion du produit.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Profil repreneur idéal :

- Acteur du sport / médical.
- Distributeur.
- Industriel.
- Investisseur cherchant à intégrer une innovation différenciante.
- Profil en reconversion.