

Ameublement / décoration (Concept-store franchisé)Postée le **10/11/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Localisation du siège :** Haute-Savoie, Rhône-Alpes, France**Résumé général de l'activité**

Magasin indépendant intégré à un réseau national de concept-stores spécialisés dans l'ameublement, la décoration, l'art de vivre et les produits bien-être.

L'espace de vente, d'une superficie de plus de 850 m², propose un assortiment large et renouvelé de mobilier, décorations, textiles, accessoires, épicerie fine et plantes, couvrant plusieurs milliers de références.

Situé en périphérie sur un emplacement à fort passage, le magasin bénéficie d'une excellente visibilité et d'un parking spacieux, attirant aussi bien une clientèle locale que régionale.

L'activité repose sur un concept éprouvé et sur le soutien d'un réseau dynamique offrant centrale d'achats, campagnes marketing mutualisées et appui logistique.

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Autre**Compléments :** Changement de région.**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			1 350	1 450

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Marge brute				
EBE			200	225
Résultat exploitation			165	190
Résultat net			125	140
Nb. de personnes			6	6

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le concept store se positionne sur le segment moyen à haut de gamme de l'ameublement et de la décoration, en proposant des produits à la fois design, accessibles et inspirants. Il mise sur une expérience client différenciante, avec une mise en scène soignée, un univers chaleureux et des collections régulièrement renouvelées selon les tendances. L'enseigne attire une clientèle locale et touristique sensible au lifestyle, à la personnalisation et à la qualité du conseil. Son appartenance à un réseau national reconnu lui confère notoriété, pouvoir d'achat groupé et accompagnement marketing structuré.

Concurrence

Le marché local compte plusieurs acteurs positionnés sur des segments variés : grandes enseignes d'ameublement généraliste, magasins de décoration indépendants et boutiques spécialisées haut de gamme. Le concept se distingue par une offre originale et cohérente, un merchandising attractif et une proximité avec le client que ne peuvent offrir les grandes surfaces. Cette différenciation permet de fidéliser une clientèle en quête d'authenticité, de conseils et d'ambiances personnalisées.

Points forts / faibles

Points forts

L'entreprise dispose d'une clientèle fidèle et d'un fort potentiel de développement grâce à l'extension possible des services.

Le magasin est intégré à un réseau national de concept-stores de grande superficie, spécialisés dans l'ameublement, la décoration, l'art de vivre et les produits bien-être.

Positionné sur un segment milieu-haut de gamme, il se distingue par une sélection soignée de marques. Ce positionnement répond à la demande croissante des consommateurs pour des articles originaux, responsables et accessibles.

L'enseigne bénéficie d'un concept éprouvé et d'un appui marketing fort, garantissant une image moderne et une clientèle fidèle.

Points faibles

La saisonnalité de la fréquentation liée aux périodes touristiques et festives peut générer des fluctuations de chiffre d'affaires.

La notoriété locale du point de vente pourrait encore être renforcée par des actions digitales et une présence accrue sur les réseaux sociaux, afin d'élargir la clientèle et dynamiser les ventes.

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 : **200 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le repreneur idéal dispose d'un fort intérêt pour l'univers de la décoration, de l'aménagement intérieur et du design. Il possède un sens affirmé du commerce et du service client, avec une réelle capacité à animer une équipe.

Une expérience préalable dans le retail, la distribution spécialisée ou la gestion de franchise serait un atout significatif.

Profil investisseur ou entrepreneur opérationnel souhaitant s'impliquer personnellement dans le développement de l'activité. Goût pour la mise en scène, le merchandising et les tendances déco.

Aptitude à s'intégrer dans un réseau de franchise et à respecter un concept éprouvé tout en maintenant un esprit d'initiative locale.