

Plateforme e-commerce de prêt-à-porter fémininPostée le **20/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Département :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

L'entreprise est un pure player du prêt-à-porter évoluant vers une marketplace de mode.

Elle s'appuie sur une forte visibilité via les réseaux sociaux pour évoluer d'un modèle DNVB vers une marketplace de mode sélective, en fédérant des marques émergentes qui partagent ses valeurs.

A date, l'entreprise possède sa propre marque, 100% commercialisée via son site e-commerce.

Elle bénéficie d'une forte communauté et d'une audience engagée (+700k abonnés).

L'entreprise dispose d'une plateforme digitale efficace et évolutive, capable de soutenir l'expansion à l'international et l'intégration d'autres marques.

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

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 :** Changement d'activité du dirigeant

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			13 000	
Marge brute				
EBE			2 500	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			15	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un modèle Direct to Consumer : La société réalise 100% de ses ventes sur son site internet ce qui lui permet d'être complètement autonome dans la gestion de ses capsules et de ses promotions. Un business modèle agile : La société se focalise sur la stratégie, les ventes et le marketing. Son fort niveau d'automatisation lui permet de sous-traiter le reste du process (fabrication, logistique, livraison). Grâce à cette chaîne de valeur externalisée et des partenaires très réactifs, elle démontre une capacité à créer des capsules dans un temps réduit (délais très courts entre le lancement de la capsule et sa réception).

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Une forte identité de marque et une audience engagée sur les réseaux sociaux.
- Un modèle Direct to Consumer.
- Une expérience client et un service au dessus des standards du secteur.
- Une clientèle fidèle et en expansion.
- Un business modèle agile.

- Une croissance importante.
- Une entreprise taillée pour une expansion à l'international.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

L'entreprise génère environ 13 M€ de chiffre d'affaires (+20 % de croissance annuelle depuis 2022) et c.2.5 M€ d'EBITDA, pour 15 employés.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale