

Marque française / Événementiel / Maquillage / International

Postée le **05/10/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Bouches du Rhône, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

Résumé général de l'activité

Produit unique Made in France, déjà validé par de grands acteurs du sport et de l'événementiel, avec plus de 20 millions d'unités distribuées dans 21 pays.

L'entreprise souhaite aujourd'hui faire évoluer son modèle économique vers un accès plus direct aux marchés B2B/B2C afin d'accélérer son développement et de capter davantage de valeur.

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 : Minoritaire ou majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Compléments :

Recherche de partenaire stratégique. La démarche s'inscrit dans la préparation du départ à la retraite du fondateur et dans la volonté d'organiser la prochaine phase de développement de l'entreprise. L'objectif est de s'associer à un partenaire capable de renforcer le développement commercial et international, d'apporter de nouvelles compétences et, le cas échéant, les moyens financiers nécessaires à l'accélération du projet. Le fondateur souhaite accompagner cette transition et rester impliqué à temps partiel, notamment sur le produit, la stratégie et la transmission du savoir-faire.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	700	650	550	600
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation	70	5	1	
Résultat net	70	1	1	
Nb. de personnes	2	2	1	1

Autres chiffres

Fonds propres : 250 k€

Intitule_dettes : 90 k€

Trésorerie nette : 150 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise fonctionne avec une structure interne très légère, complétée par un réseau de partenaires spécialisés. La production est externalisée mais entièrement maîtrisée. L'entreprise possède ses principaux outils et outillages industriels et conserve le contrôle de la conception, des formulations, des approvisionnements, des fournisseurs, de la production, du contrôle qualité et de la propriété intellectuelle. La fabrication est principalement réalisée en France et en Europe. La société a de très faibles coûts fixes, une grande flexibilité et une capacité d'adaptation aux volumes, sans supporter la structure d'une usine intégrée.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Produit unique Made in France avec +1000 références et 20 millions d'unités distribuées dans 21 pays.

Structure légère (1 salariée), faibles coûts fixes et production externalisée maîtrisée.

Maîtrise du produit, du savoir-faire, de la propriété intellectuelle et des principaux outils industriels.

Fort potentiel d'accélération commerciale par le développement d'un accès plus direct aux marchés B2B/B2C.

Points faibles

Organisation commerciale peu structurée, sans force de vente.

Chiffre d'affaires encore très majoritairement réalisé via des intermédiaires, limitant l'accès direct aux clients et la maîtrise des marchés.

Prospection internationale insuffisante au regard du potentiel et des marchés déjà identifiés.

Structure interne réduite, avec une dépendance opérationnelle importante au fondateur. Transition managériale à organiser dans le cadre de son prochain départ à la retraite.

Moyens commerciaux, marketing et financiers actuellement limités pour accélérer le développement international.

Complément d'information

Éléments 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 : **250 k€ k€**

Compléments, spécificités

L'enjeu de la prochaine phase de développement se situe donc principalement dans le renforcement de l'organisation commerciale et l'accès direct aux marchés internationaux et d'une augmentation de la capacité industrielle.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Un investisseur ou une entreprise partenaire souhaitant s'impliquer dans cette nouvelle phase de développement.

Au-delà du financement, le cédant privilégie un partenaire capable d'apporter une expertise commerciale, un réseau et/ou un accès aux marchés, notamment dans le sport, le merchandising et l'événementiel.