



Marque française / Événementiel Sport / Distribution internationale

Annonce V92659 mise à jour le 25/09/2026

## 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 |

### 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**

## Éléments chiffrés

|                    |        |
|--------------------|--------|
| Année de référence | 2025   |
| Fonds propres      | 250 k€ |
| Dettes financières | 90 k€  |
| Trésorerie nette   | 150 k€ |

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|------|------|------|------|
| CA          | 700  | 650  | 550  | 600  |

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|------|------|------|------|
| Marge brute |      |      |      |      |
| EBE         |      |      |      |      |
| Rés. Exp.   | 70   | 5    | 1    |      |
| Rés. Net    | 70   | 1    | 1    |      |
| Salariés    | 2    | 2    | 1    | 1    |

Indications concernant les éléments chiffrés

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.

Positionnement 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

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.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Type de cession envisagée                       | Indifferent                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Raison principale de cession                    | Départ à la retraite                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Complément                                      | <p>Recherche de partenaire stratégique.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Le fondateur souhaite accompagner cette transition et rester impliqué à temps partiel, notamment sur le produit, la stratégie et la transmission du savoir-faire.</p> |
| Prix de cession                                 | Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| L'immobilier n'est pas compris dans la cession. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

### Profil de repreneur recherché

|                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Profil recherché                                                   | Personne physique ou morale                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier | 250 k€                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Complément                                                         | <p>Un investisseur ou une entreprise partenaire souhaitant s'impliquer dans cette nouvelle phase de développement.</p> <p>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.</p> |