

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Maison française de prêt-à-porter féminin au positionnement unique.

L'entreprise fait entre 2 et 3M€ de CA avec un EBITDA à 12% et +24% de croissance depuis début 2026. Il s'agit d'une marque parisienne dont l'éclosion a véritablement eu lieu il y a 5 ans, positionnée majoritairement sur un vestiaire hauts et robes dont + de 60% du CA est réalisé en e-commerce, le reste en boutiques en propre à Paris. Elle adresse la femme active de 25 à 45 ans, CSP+, dans toute la France, qui est d'ailleurs très fidèle (40% de repeat). Les fondateurs, ayant un projet personnel impliquant un départ à l'étranger, souhaitent transmettre et accompagner leur repreneur. La marque est labellisée Bcorp, l'équipe opérationnelle est solide et la création puissante.

En plus

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

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2 700	2 215	2 100	2 400
Marge brute				
EBE	75	-20	250	300
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes	20	22	16	10

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Une marque qui s'adresse à une clientèle CSP+, âgée entre 25 et 60 ans avec un cœur de cible 26-45 ans, urbaine et vivant dans toute la France.

Concurrence

Une marque à la frontière entre DNVB et marque de prints.

Points forts / faibles

Points forts

- La marque propose un vestiaire complet, avec une prédominance de hauts et robes, adaptés à la fois au quotidien et aux grandes cérémonies. La production se fait auprès d'une dizaine de fournisseurs, là où sont les meilleurs savoir-faire.
- La marque est certifiée B Corp témoignant de ses engagements sociaux et environnementaux forts.
- La marque a une communauté Instagram de 130K followers, une base de 150K adresses mails, 52K clients depuis le début.
- 20% des ventes online sont faites à l'étranger en organique, sans investissement (top pays : Belgique, Suisse, USA).
- Les clientes sont très fidèles (40% returning), âgées en moyenne de 25-44 ans, CSP+, présentes dans toute la France (35% parisiennes).
- Une situation financière stable.

Fort potentiel de développement :

- Élargir vers d'autres gammes de produits : Maroquinerie, homewear, décoration, accessoires.
- Développer le réseau retail parisien et provincial et tester de nouveaux modèles retail (affiliation, franchise, grands magasins).
- Développer l'international via l'e-commerce + retail.

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

L'immobilier est compris dans la cession.

Compléments, spécificités

Après une belle année 2021, où la société a été très rentable avec une belle croissance, la société a investi fortement en 2022 et 2023 notamment en RH et en ouvrant une boutique.

2024 a été une année de réajustement avec une restructuration mise en place pour renouer avec une belle rentabilité de 12% en 2025 avec un refocus sur le cœur de business.

Une équipe de 10 personnes.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale