Fabrication et vente en ligne de toiles de store sur mesure - cession totale ou partielle

Annonce V71783 mise à jour le 05/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Localisation du siège	Bouches du Rhône

Résumé général de l'activité

Entreprise leader européenne de la confection sur mesure et de la vente en ligne de toiles de store banne, de pergola, de brise-vue et de voiles d'ombrage. Activité en ligne lancée en 2010, sur un socle de plusieurs décennies d'expérience dans le store.

Un fabricant, pas un intermédiaire : depuis 2021, 100 % des toiles vendues sont fabriquées dans l'atelier de l'entreprise, en France (table de coupe, machines à coudre et d'assemblage, soudure haute fréquence). La quasi-totalité des concurrents visibles font confectionner ailleurs.

Présence dans 8 pays européens (France, Allemagne, Autriche, Suisse, Benelux, Italie, Espagne, Royaume-Uni) avec une dizaine de sites, une marque par pays, en 6 langues. Deux marchés principaux : la France et l'Allemagne. Plus de 2 000 références de tissus des grandes marques européennes, collection propre garantie 12 ans, offre express 24 h, assurance prise de mesure. Référencement naturel historique.

Activités complémentaires sur le même outil : fabrication de stores pour les professionnels (poseurs, menuisiers, pergolistes) et marquage publicitaire de lambrequins (16 ans de savoir-faire, positions 1-2 sur Google).

Modèle économique léger et rentable : paiement à la commande, aucune créance client, coûts fixes limités au loyer de l'atelier, main-d'œuvre saisonnière en CDD, aucune dette, stock de tissu constitué sur la trésorerie. Neuf premiers mois 2026 : 309 k€ de chiffre d'affaires, marge sur matières 79 %, EBE 89 k€ (29 % du CA) avant rémunération du dirigeant. Activité saisonnière (avril à septembre).

Relais de croissance identifiés et documentés : clientèle professionnelle, outre-mer français, marchés germanophones, marquage numérique textile.

Le dirigeant-fondateur, 62 ans, prépare son retrait à l'horizon 2030 et recherche dès maintenant un partenaire : investisseur, entrepreneur ou industriel apportant une vision stratégique, un réseau ou des capitaux, et pouvant à terme reprendre l'entreprise. Toutes les formes sont ouvertes : entrée minoritaire ou majoritaire, reprise progressive ou totale, immédiatement ou dans le temps. L'activité est exploitée en nom propre et sera apportée à une société pour accueillir le partenaire. Accompagnement et transmission du savoir-faire assurés sur la durée nécessaire.

Mémorandum de présentation, comptes de gestion mensuels 2026 et études de développement disponibles après accord de confidentialité.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	370	265	340	435
Marge brute	290	210	270	345
EBE	110	77	90	125
Rés. Exp.	105	77	90	125
Rés. Net	105	75	90	125
Salariés	3	3	2	3

Indications concernant les éléments chiffrés

Le propriétaire est ouvert à toutes les propositions concernant la cession du fonds de commerce qu'elle soit totale, partielle ou progressive.

Le périmètre de la cession peut varier : une marque, un site internet, une structure juridique, un territoire ou un pays, tout est possible en fonction des compétences, ambitions et des capacités financières.

Les différentes compétences requises au sein de l'entreprise conviennent à une grande variété de profils, ce qui offre des possibilités diverses pour le repreneur.

Prévision 2027 : prolongation de la reprise constatée en 2026 (+28 %), portée par les relais de croissance identifiés (clientèle professionnelle, outre-mer français, marchés germanophones), sans retour au niveau de 2023.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Leader européen de la confection sur mesure et de la vente en ligne de toiles de store, avec deux marchés principaux, la France et l'Allemagne, et une présence dans six autres pays sous des marques locales.

Le rentoilage d'un store banne est un besoin récurrent : une toile s'use en huit à douze ans, bien avant l'armature. Le marché en ligne, né vers 2010, s'est consolidé ; des acteurs ont disparu, d'autres sont apparus, et les survivants sont ceux qui tiennent la qualité, le délai et le conseil à la prise de mesure.

La différence structurelle de l'entreprise : elle fabrique ce qu'elle vend. La quasi-totalité des concurrents visibles sont des intermédiaires qui font confectionner ailleurs, souvent en Espagne. Le concurrent le plus visible en France est un généraliste de l'habitat sur mesure, centré sur le marché français ; aucun acteur visible ne combine fabrication intégrée, spécialisation sur la toile et présence multi-pays.

Un pied dans l'artisanat (atelier, finitions premium, soudure haute fréquence), l'autre dans le numérique (une dizaine de sites, référencement naturel historique, publicité en ligne pilotée au mois).

Concurrence

La vente en ligne de toiles de store sur mesure est un marché né vers 2010, qui s'est consolidé depuis : des acteurs ont disparu, d'autres sont apparus. La quasi-totalité des concurrents visibles sont des intermédiaires : ils vendent en ligne et font confectionner ailleurs, souvent en Espagne. Le concurrent le plus visible en France est un généraliste de l'habitat sur mesure, centré sur le marché français, qui mise sur la largeur de gamme et la preuve sociale (avis clients). Sur le marché germanophone, l'entreprise

opère sous une marque dédiée face à des acteurs locaux moins structurés en ligne.

Aucun acteur visible ne combine aujourd'hui fabrication intégrée, spécialisation sur la toile et présence multi-pays. La concurrence se joue sur la visibilité en ligne (référencement naturel et publicité), le délai, la qualité des finitions et le conseil à la prise de mesure, quatre terrains où l'entreprise est installée depuis quinze ans.

Points forts

• Un fabricant, pas un intermédiaire : outil de production en propre depuis 2021 (table de coupe, machines à coudre et d'assemblage, soudure haute fréquence), 100 % des toiles vendues fabriquées en France. Marge non partagée, délais maîtrisés, qualité contrôlée en interne, marges de producteur et de distributeur réunies.

• Position de leader européen sur une niche récurrente : une toile de store se remplace tous les 8 à 12 ans, bien avant l'armature.

• Présence dans 8 pays avec une marque et un domaine par marché, en 6 langues ; deux marchés principaux, France et Allemagne.

• Référencement naturel historique, plus de 2 000 références de tissus, collection propre garantie 12 ans, offre express 24 h.

• Savoir-faire du marquage publicitaire de lambrequins (16 ans), positions 1-2 sur Google, bascule engagée vers l'impression numérique textile.

• Économie légère : paiement à la commande, aucune créance client, coûts fixes limités au loyer de l'atelier, main-d'œuvre saisonnière, aucune dette, stock de tissu constitué sur la trésorerie. Marge sur matières de 79 %, EBE de 29 % du CA sur les neuf premiers mois de 2026, avant rémunération du dirigeant.

• Relais de croissance identifiés et déjà étudiés : clientèle professionnelle (poseurs, enseignistes, pergolistes), outre-mer français, marchés germanophones, impression numérique.

• Un dirigeant qui a lui-même repris deux entreprises, disponible pour accompagner et transmettre.

• Une entreprise qui se pilote largement à distance : vente, service client, publicité, suivi financier et pilotage des sites se font en ligne ; seules la confection et l'expédition exigent une présence à l'atelier. Le dirigeant n'a pas besoin d'être sur place pour diriger.

• Un recours massif à l'intelligence artificielle dans l'organisation : rédaction et traduction des sites en six langues, service client, création de contenus, analyse de gestion et comptes de résultat mensuels, préparation des dossiers. L'entreprise fait avec une personne ce qui en demandait plusieurs.

• Une organisation agile, à coûts variables : main-d'œuvre saisonnière ajustée au volume, publicité en ligne pilotée mois par mois, matière achetée à la commande, pas de stock dormant ni de charge de structure. Les coûts suivent le chiffre d'affaires dans les deux sens, ce qui protège la rentabilité en basse saison.

• Une tendance de fond favorable : le réchauffement climatique accroît durablement le besoin de protection solaire des terrasses, balcons et façades, en France comme en Europe du Nord où le marché s'ouvre. À très long terme, c'est une opportunité structurelle pour un fabricant de toiles sur mesure.

Points faibles

• L'entreprise repose largement sur son dirigeant, à la fois commercial, fabricant et logisticien ; une partie du savoir-faire est personnelle et doit être documentée et transmise. C'est l'objet même de la recherche d'un partenaire.

• Activité saisonnière : l'essentiel du chiffre d'affaires se fait d'avril à septembre ; l'organisation et la trésorerie doivent absorber des hivers calmes.

• Chiffre d'affaires en recul depuis 2023, [à compléter : la raison, en une phrase], avec une rentabilité préservée.

• Structure juridique à faire évoluer : activité exploitée en nom propre, à apporter à une société pour accueillir un partenaire, avec un changement de régime fiscal et social à chiffrer.

• Pas d'effet de levier possible sur une dette existante, l'endettement étant nul ; en contrepartie, aucune charge financière.

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	Le dirigeant-fondateur, 62 ans, prépare son retrait à l'horizon 2030. Plutôt qu'une vente le moment venu, il ouvre dès maintenant la discussion avec un partenaire qui apporte une vision stratégique, un réseau ou des capitaux, s'implique dans le développement et peut, à terme, reprendre l'entreprise. Toutes les formes sont ouvertes : entrée minoritaire ou majoritaire, reprise progressive ou totale, immédiatement ou dans le temps. Accompagnement et transmission du savoir-faire assurés sur la durée nécessaire.
Prix de cession	250 k€
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	50 k€
Complément	Entrepreneur, cadre en reconversion, industriel du store, de la protection solaire ou du textile technique, ou investisseur souhaitant s'impliquer. Goût du e-commerce et du marketing en ligne ; une langue européenne en plus du français (allemand surtout) est un atout, l'entreprise réalisant une large part de son activité hors de France. Ouvert à toute proposition : argent, compétences ou vision. Entrée au capital possible à partir de 50 k€, dans une société à constituer pour accueillir le partenaire.