

Plateforme e-commerce de prêt-à-porter féminin

Annonce V88425 mise à jour 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
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**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			13 000	
Marge brute				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE			2 500	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			15	

Indications concernant les éléments chiffrés

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.

Positionnement 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).

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.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
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
------------------	-----------------------------