

## Conception et distribution de produits intimes

Annonce V89205 mise à jour le 03/06/2026

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	Marque
Localisation	Florida

#### Description du marque à vendre

La société est une marque internationale de sexual wellness spécialisée dans la conception et la distribution de produits intimes inclusifs, principalement destinés aux femmes et aux personnes LGBTQ+.

La société développe des solutions axées sur l'innovation, l'ergonomie et l'accessibilité, avec une forte dimension éducative autour de la santé sexuelle et du plaisir inclusif.

Son activité repose à la fois sur le design produit, la commercialisation en direct via le e-commerce et un réseau de distribution spécialisé à l'international.

Positionnée sur un segment premium et engagé, la marque s'appuie sur une communauté forte et une image de pionnier dans le développement de solutions adaptées à des besoins longtemps sous-représentés sur le marché du sexual wellness.

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	3800	4100	6 900	9 700
Marge brute	2 600	3 000	5 400	7 000
EBE	360	460	1 300	2 000
Rés. Exp.				
Rés. Net				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Salariés	4	9	13	15

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Leader d'un marché niche.

### Concurrence

Très peu de concurrence.

### Points forts

Pionnier historique sur le segment sexual wellness inclusif, construit par et pour la communauté LGBTQ+, avec une forte crédibilité et confiance client.

Marque authentique avec une communauté engagée, forte recommandation client et excellent bouche-à-oreille (note élevée et milliers d'avis vérifiés).

Produits propriétaires ergonomiques et body-safe répondant à des besoins réels encore sous-adressés par le marché mainstream.

Portefeuille IP solide (designs, moules exclusifs, marques) créant une barrière à l'entrée et un avantage concurrentiel durable.

Modèle Direct-to-Consumer scalable avec contrôle total de l'expérience client et des données.

Marges élevées grâce aux produits propriétaires et au positionnement premium.

Catalogue large (320+ SKUs) et forte expertise produit issue de plusieurs années de R&D spécialisée.

Infrastructure asset-light avec fabrication externalisée et réseau de warehouses internationaux optimisant la logistique.

Base clients internationale en croissance avec forte récurrence d'achat et base CRM significative.

Positionnement parfaitement aligné avec les tendances structurelles du marché : normalisation du sexual wellness, croissance du e-commerce et montée des consommateurs LGBTQ+.

Expertise éprouvée dans un environnement contraint (ads, paiements, réglementation), créant une barrière opérationnelle pour les nouveaux entrants.

Plateforme digitale multilingue optimisée (Shopify, SEO, influenceurs) favorisant l'acquisition client internationale.

Potentiel important d'expansion géographique et de scaling marketing avec un partenaire stratégique.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette Marque

Raison principale de cession	Adossement industriel
Prix de cession	14 500 k€

### Profil d'acheteur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale