

Produit breveté industrialisé dans le domaine de la sécurité à la chasse

Annonce V89338 mise à jour le 13/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Yvelines

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans le développement d'un produit innovant breveté dans le domaine de la sécurité à la chasse.

Le produit permet la matérialisation des angles de tir, répondant à un enjeu majeur de sécurité pour les chasseurs, fédérations et ACCA.

L'ensemble est entièrement développé et industrialisé :

- 7 moules d'injection plastique.
- Produit prêt à être fabriqué et commercialisé.
- Marque.
- Site internet opérationnel.

Le marché est structuré et porteur avec plus d'un million de chasseurs en France.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Dettes financières	35 k€
Trésorerie nette	2 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		10	15	30
Marge brute		10	10	20
EBE		0	0	10
Rés. Exp.		0	0	10
Rés. Net		0	0	8
Salariés		0	0	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Les éléments financiers reflètent une activité peu développée commercialement à ce stade.

Le produit est entièrement conçu, breveté et industrialisé, avec des moules existants et une capacité de mise sur le marché immédiate.

Le potentiel de développement repose principalement sur la structuration commerciale et le déploiement auprès des acteurs du secteur (chasseurs, fédérations, ACCA).

Cession globale.

Le projet n'a pas fait l'objet d'un développement commercial à grande échelle, faute de disponibilité du dirigeant, ce qui constitue une opportunité immédiate pour un acteur souhaitant exploiter un produit existant avec un fort potentiel de développement.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le produit se positionne sur le segment de la sécurité à la chasse, avec une solution simple, concrète et immédiatement utilisable permettant la matérialisation des angles de tir.

Il répond à un enjeu croissant de sécurisation des pratiques de chasse, notamment auprès des chasseurs, des fédérations départementales et des ACCA.

Le produit a été présenté et jugé conforme aux attentes en matière de sécurité par l'Office Français de la Biodiversité (OFB), ce qui constitue un élément de crédibilité majeur pour son déploiement.

Le produit est déjà conçu, testé et industrialisé, ce qui permet une mise sur le marché rapide sans phase de développement technique.

Le positionnement repose sur un produit accessible, duplicable à grande échelle et pouvant être diffusé via des réseaux existants (distribution spécialisée, fédérations, formations sécurité).

Concurrence

À ce jour, il n'existe pas de solution standardisée équivalente permettant la matérialisation physique des angles de tir sur le terrain.

Les pratiques actuelles reposent principalement sur des règles de sécurité, des formations ou des recommandations, sans support matériel dédié permettant une visualisation concrète des zones de tir.

Le produit se distingue donc par son approche pratique, directement utilisable sur le terrain et par sa simplicité de mise en œuvre.

Par ailleurs, la protection par brevet constitue une barrière à l'entrée significative pour de potentiels concurrents.

Le marché reste encore peu structuré sur ce type de solution, ce qui laisse un potentiel important de développement pour un

acteur capable de déployer une stratégie commerciale adaptée.

Points forts

Produit innovant breveté répondant à un enjeu majeur de sécurité à la chasse, avec une solution concrète et immédiatement opérationnelle sur le terrain.

Le produit a été présenté et validé conforme aux attentes en matière de sécurité, notamment dans le cadre d'échanges avec les instances compétentes, ce qui renforce sa crédibilité pour un déploiement à grande échelle.

Déjà commercialisé sur le terrain avec plus de 400 unités vendues auprès de chasseurs et d'ACCA, démontrant l'intérêt réel du marché et l'acceptation du produit.

Partenariat établi avec un acteur de l'assurance, apportant une reconnaissance supplémentaire et un levier potentiel de développement.

Produit entièrement développé et industrialisé :

- 7 moules d'injection plastique.
- Fabrication maîtrisée.
- Mise sur le marché immédiate possible.

Marché important et structuré (chasseurs, fédérations, ACCA) avec un fort potentiel de déploiement à l'échelle nationale.

Points faibles

Développement commercial encore limité à ce stade, le produit n'ayant pas fait l'objet d'un déploiement à grande échelle faute de disponibilité du dirigeant.

Absence de structuration commerciale (réseau de distribution, force de vente), constituant un axe de développement immédiat pour un repreneur disposant de ressources commerciales.

Notoriété de la marque encore à développer, offrant un potentiel important de positionnement sur le marché.

Capacité de production à structurer selon les volumes, avec des moules existants permettant une montée en cadence rapide.

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
Complément	<p>Le dirigeant souhaite aujourd'hui se recentrer sur d'autres projets professionnels et ne dispose pas de la disponibilité nécessaire pour assurer le développement commercial du produit, qui présente pourtant un fort potentiel.</p> <p>La société dispose d'un produit abouti, breveté et industrialisé, offrant une opportunité immédiate pour un repreneur souhaitant structurer et déployer l'activité.</p>
Prix de cession	50 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	30 k€

Complément

Le repreneur idéal est un acteur du secteur (industrie, plasturgie, équipement de chasse) ou un entrepreneur souhaitant développer une activité à fort potentiel à partir d'un produit existant.

Une expérience en développement commercial ou un réseau dans le domaine de la chasse constitue un atout pour exploiter pleinement le potentiel du projet.

Le dossier conviendra également à une structure souhaitant intégrer un produit innovant dans son offre existante.

Les personnes ou sociétés disposant d'une expérience dans l'industrie, la plasturgie ou le secteur de la chasse seront privilégiées.