Concept exclusif de chocolat - marque et modèle déposés

Annonce V92472 mise à jour le 16/09/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Marque
Localisation	Bouches du Rhône

Description du marque à vendre

Concept original de chocolat premium inspiré du célèbre savon de Marseille, avec marque et modèles protégés.

Référence à l'artisanat traditionnel local estampillé Provence.

Produit développé, testé et déjà commercialisé, bénéficiant d'une identité visuelle propre et d'un positionnement particulièrement adapté aux marchés du tourisme, de l'hôtellerie et des cadeaux premium.

Le concept consiste en une collection de chocolats reprenant de manière très réaliste l'apparence du traditionnel savon de Marseille, avec un travail spécifique sur les formes, les moules, le packaging et l'expérience produit.

Le produit présente un potentiel de développement auprès notamment :
- des hôtels 4 et 5 étoiles,
- des boutiques d'hôtels et boutiques touristiques,
- concept stores et épiceries fines,
- cadeaux d'entreprise,
- réseaux de distribution liés au tourisme en région Sud.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

Indications concernant les éléments chiffrés

Le concept est particulièrement adapté à un chocolatier ou confiseur disposant déjà de son propre outil de production et doté d'une machine One Shot adaptée aux moules déjà fabriqués (stock de moules restant). Il pourrait ainsi internaliser la fabrication et développer le produit avec une structure de coûts optimisée.

Actifs concernés :
- marque déposée dans le domaine chocolat/confiserie (classe n°30) ;
- dessins et modèles déposés (moules) ;
- moules / plaques de production encore disponibles ;
- stock de packaging ;
- identité visuelle et éléments graphiques ;
- concept et positionnement produit ;

- éléments de communication et supports existants ;
- transmission du savoir-faire et de l'expérience acquise ;
- éléments commerciaux et contacts issus de la prospection déjà réalisée.

Plusieurs établissements hôteliers, notamment dans le segment haut de gamme, ont déjà manifesté leur intérêt pour le produit. Des échanges commerciaux sont en cours ou ont été engagés sans que ces prospects constituent à ce jour des commandes fermes.

Deux modalités de transmission envisageables :

1/ Cession complète

Acquisition de l'ensemble des actifs liés au concept : marque, dessins et modèles, moules/plaques, stocks, identité et éléments de communication, concept et éléments commerciaux.

2/ Formule test avec option d'acquisition

Possibilité pour un professionnel de développer le concept dans un premier temps dans le cadre d'une exploitation exclusive, à des conditions préférentielles de lancement, avec pourcentage reversé proportionnel au chiffre d'affaires.

Cette formule permet de tester le potentiel commercial du concept sans investissement initial important, avec possibilité d'acquérir ensuite la marque et l'ensemble des droits si l'exploitation s'avère concluante.

Les modalités financières et le périmètre des droits sont à définir selon le profil du repreneur et le projet de développement.

Dossier détaillé, éléments commerciaux et informations complémentaires communiqués après premier échange aux candidats sérieux.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Une marque de chocolat premium et espiègle, inspirée du patrimoine marseillais, pour un public exigeant.

Un produit haut de gamme avec un narratif ancré dans le patrimoine qui se distingue par un design moderne et élégant.

Concurrence

Éléments transmis sur demande.

Points forts

- Marché local du chocolat artisanal peu représenté.

- Concurrence directe limitée (aucun acteur sur ce créneau créatif).

- Demande croissante pour les produits expérientiels, instagrammables et le storytelling.

- Peut surfer sur les tendances fortes : local, artisanat, durabilité, premium, courts séjours touristiques en ville.

- Possibilité de développement de différentes gammes exploitant le visuel : tablettes origine, coques garnies, bio, vegan, etc.

- Export & vente en ligne. Création française facilement identifiable à l'international bénéficiant de la renommée du produit.

Points faibles

- Saisonnalité du produit chocolat fortement liée aux périodes de Pâques et les fêtes de fin d'année. Mais possibilité d'activité répartie sur l'année auprès des hôtels 4 et 5* pour les cadeaux d'accueil en chambre par exemple.

- Transport réfrigéré durant la saison estivale.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette Marque

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Cession pour changement d'orientation de la créatrice. Le faible niveau actuel d'activité ne reflète pas une absence de développement possible du produit mais principalement le choix de la créatrice de ne pas poursuivre elle-même son développement commercial.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Artisan chocolatier, confiseur, fabricant de produits gastronomiques, acteur de l'agroalimentaire disposant déjà d'un outil de production ou entrepreneur cherchant un concept original pour développer un projet commercial autour du tourisme et une activité B2B, hôtellerie ou cadeaux premium. Le concept peut également intéresser un acteur disposant déjà d'un réseau commercial dans l'hôtellerie, le tourisme ou la distribution premium. Les modalités financières et le périmètre des droits sont à définir selon le profil du repreneur et le projet de développement.