



Marque française de mobilier pour enfants en bois massif – Fabrication et e-commerce

Annonce V93251 mise à jour le 22/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Fonds de commerce
Localisation du siège	Vosges

Résumé général de l'activité

Cession complète des actifs d'une marque française de mobilier enfant haut de gamme, spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de mobilier Montessori en bois massif.

Développée depuis cinq ans, la marque bénéficie d'un positionnement premium différenciant, fondé sur la fabrication française, la qualité des matériaux, la sécurité et l'autonomie des enfants.

L'activité comprend un catalogue de meubles déjà commercialisés (tours d'observation, bibliothèques, étagères, bureaux évolutifs, meubles d'entrée, ...), un site e-commerce Shopify opérationnel, un référencement naturel construit sur plusieurs années, une identité de marque établie et un historique commercial significatif.

La satisfaction client constitue un atout majeur : près de 4,96/5 sur plus de 150 avis vérifiés et aucun retour produit enregistré en 2025-2026.

En plus

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

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			150	200
Marge brute				
EBE			10	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

La cession inclut la marque, le site internet, les actifs numériques transférables, les modèles développés, les fichiers de conception et d'usinage, les supports commerciaux ainsi que le savoir-faire associé.

Prix de cession des actifs : 145 k€, soit moins d'une année de chiffre d'affaires.

Un parc de machines professionnelles est proposé en complément pour 18K€ : CNC 3 axes (2 500 × 1 200 mm), toupie SCM et scie sur table SCM Minimax.

Reprise complète possible : 163 k€.

Fort potentiel de développement pour un fabricant de mobilier, une menuiserie équipée ou un acteur de l'e-commerce souhaitant intégrer une marque déjà construite, sans supporter cinq années de développement initial.

Les principaux leviers de croissance restent à exploiter : optimisation e-commerce, développement de la distribution professionnelle (crèches, écoles, collectivités), partenariats commerciaux et international.

Dossier détaillé communiqué aux repreneurs sérieux, sous confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement haut de gamme sur le marché du mobilier enfant et Montessori.

La marque se distingue par une fabrication 100 % française, l'utilisation de bois massif, une conception soignée et des produits pensés pour accompagner durablement le développement de l'autonomie des enfants.

Elle répond à une demande de parents recherchant des produits qualitatifs, sécurisés, durables et fabriqués localement, en alternative au mobilier industriel importé.

Ce positionnement premium permet de se différencier des offres d'entrée et de milieu de gamme, tout en s'adressant également aux professionnels de la petite enfance et aux établissements éducatifs.

Concurrence

Le marché du mobilier Montessori est concurrentiel, mais largement dominé par des produits importés, souvent fabriqués en contreplaqué, MDF ou autres panneaux dérivés du bois.

Sur le segment spécifique du mobilier enfant associant fabrication française, bois massif et positionnement haut de gamme, la concurrence directe est extrêmement limitée voir inexistante.

Très peu d'acteurs réunissent simultanément ces trois caractéristiques, ce qui confère à la marque une différenciation forte et un positionnement particulièrement intéressant pour un repreneur souhaitant se développer sur ce segment.

La demande de produits durables, locaux et de qualité constitue un levier de développement supplémentaire.

Points forts

- 5 années de développement : marque établie, catalogue éprouvé, référencement naturel et historique commercial.

- Positionnement fortement différenciant : fabrication française, bois massif et mobilier enfant haut de gamme, avec très peu de concurrence directe comparable.

- Satisfaction client exceptionnelle : 4,96/5 étoiles et aucun retour produit enregistré sur 2025-2026.
- Produits développés en interne : maîtrise des conceptions, plans, fichiers d'usinage et méthodes de fabrication.
- Site Shopify opérationnel : boutique en ligne, référencement SEO, données commerciales et comptes publicitaires existants.
- Potentiel de croissance important : optimisation du taux de conversion, développement publicitaire, distribution professionnelle et internationale.
- Production optimisée : processus de fabrication adaptés à une production rationalisée et évolutive.
- Reprise facilitée : ensemble des actifs transférables, machines disponibles en option et accompagnement possible sur plusieurs mois.
- Prix attractif : cession des actifs pour 150 000 €, soit moins d'une année de chiffre d'affaires, après cinq années d'investissements et de développement.

Points faibles

L'activité repose depuis sa création sur une structure artisanale volontairement limitée, qui reposait uniquement sur une seule personne (le fondateur).

Environ 90 % du temps du dirigeant est consacré à la fabrication, à la préparation des commandes, à la logistique et à la gestion administrative.

Cette organisation n'a pas permis de consacrer suffisamment de ressources au développement commercial, à l'optimisation du site e-commerce, aux campagnes publicitaires ou à la recherche de distributeurs.

Le taux de conversion actuel du site, proche de 1 %, reflète notamment ce manque d'optimisation commerciale. Ce taux pourrait passer à son sens à 3% en optimisant simplement le parcours client sur le site.

Le principal point faible réside donc dans le manque de ressources humaines et de temps consacrés à la croissance, plutôt que dans le produit ou son positionnement.

Un repreneur disposant d'une capacité de production existante et de compétences commerciales pourrait lever une grande partie de ces contraintes et se concentrer sur le développement des ventes.

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	Possibilité d'accompagnement lors de la transmission. Après cinq années consacrées à la conception, au développement et à la structuration de la marque, le dirigeant a atteint les limites de ce qu'il est possible d'accomplir seul, en assurant simultanément la production, la gestion et la commercialisation. Aujourd'hui, la marque dispose de fondations solides : une identité reconnue, un catalogue éprouvé, un positionnement différenciant et un historique commercial établi. La prochaine étape de son développement nécessite un changement d'échelle, avec des ressources humaines, commerciales et industrielles adaptées à ses ambitions. Plutôt que d'engager seul une nouvelle phase d'investissements et de structuration, le dirigeant fait le choix stratégique de transmettre ces actifs à un acteur capable d'en accélérer le développement et d'en exploiter pleinement le potentiel. Cette décision s'inscrit également dans une réorientation professionnelle réfléchie, avec la volonté de consacrer davantage de temps à une activité artistique développée en parallèle. L'objectif est de permettre à la marque de poursuivre sa croissance dans un environnement adapté, tout en assurant une transmission structurée et un accompagnement du repreneur.
Prix de cession	145 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	40 k€

Complément

Le repreneur idéal est une entreprise disposant déjà de capacités de fabrication dans le secteur du bois, de l'ameublement ou de compétences solides en e-commerce.

Cette acquisition présente un intérêt stratégique particulier pour un fabricant ou un distributeur souhaitant développer son activité en vente directe, diversifier son catalogue ou intégrer une marque française premium déjà établie.

L'objectif est de permettre au repreneur de capitaliser sur cinq années de développement, un catalogue de produits éprouvés, une identité de marque forte et un canal de vente opérationnel, sans repartir de zéro.

Une structure disposant de ressources commerciales, marketing et industrielles pourrait accélérer significativement le développement de la marque, notamment sur les marchés B2C, B2B et à l'international.

La reprise reste également ouverte à un entrepreneur expérimenté, disposant d'une capacité de financement adaptée et d'un projet de développement structuré.

La maîtrise de la fabrication peut être assurée en interne ou par un partenaire industriel. Les équipements de production existants sont disponibles en option.

Le fondateur pourra accompagner le repreneur dans la transmission du savoir-faire, des méthodes de fabrication et des actifs commerciaux.