



Portail d'affaires

## Leader en rénovation de cuirs sur les plus beaux yachts du monde

Annonce V76391 mise à jour le 03/01/2025

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

|                          |                         |
|--------------------------|-------------------------|
| Forme juridique          | Entreprise Individuelle |
| Ancienneté de la société | Plus de 10 ans          |
| Localisation du siège    | Alpes Maritimes         |

#### Résumé général de l'activité

Rénovation / restauration de cuirs principalement sur grands yachts.

Plus de 320 bateaux "traités" en 20 années.

Taille moyenne des yachts supérieure à 60 mètres (dont une bonne part du "top 100").

Procédé exclusif (process propriétaire).

Interventions partout en Méditerranée (France, Espagne, Italie, ...) et ailleurs.

#### En plus

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

La société travaille à l'**export**

### Éléments chiffrés

|                    |       |
|--------------------|-------|
| Année de référence | 2023  |
| Fonds propres      | 40 k€ |
| Dettes financières | 0 k€  |
| Trésorerie nette   | 20 k€ |

| En k€/année | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|-------------|------|------|------|------|
|-------------|------|------|------|------|

|             |    |    |    |  |
|-------------|----|----|----|--|
| CA          | 45 | 85 | 90 |  |
| Marge brute |    |    |    |  |
| EBE         | 45 |    |    |  |
| Rés. Exp.   |    |    |    |  |
| Rés. Net    | 45 | 45 | 60 |  |
| Salariés    | 1  | 1  | 1  |  |

## Indications concernant les éléments chiffrés

N-2: année Covid.  
Report de charges expliquant les chiffres.

IMPORTANT : potentiel sous-exploité dû à un problème de santé : deux fractures de la colonne vertébrale dont la dernière il y a 7 ans (non dues à l'activité professionnelle).

Très peu de jours effectifs à bord. Facile de doubler puis tripler aisément le CA.

Activité avec Numéro TVA BIC mais "chapeauté" juridiquement par une autre (en régime BNC). 1er bateau fait en 2005.

L'acquéreur aura tout pour réussir :

- Fichier clients.
- Délivrance du secret de fabrication des produits de re-pigmentation.
- Apprentissage de la mise au point et accompagnement sur les chantiers pendant plusieurs mois (6 mois estimés).
- Petite participation au prix de journée demandée pendant la formation.
- "Cherry on the cake" : DON de centaines de couleurs déjà mises au point et stockées. Inutile donc de les refaire pour les bateaux à maintenance annuelle. Valeur : plusieurs dizaines de milliers d'Euros.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

L'entreprise est basée en région niçoise mais peut être opérée de partout ailleurs en Méditerranée.

Leader du secteur, principalement de Sète à Monaco mais aussi en Italie jusqu'à Viareggio, en Espagne à Barcelone et Palma de Majorque.  
Parfois en Angleterre et Allemagne.

Activité très rare, contrairement aux selliers pour bateaux.

### Concurrence

Presque inexistante.  
Certaines entreprises concurrentes en Italie et en Turquie mais avec des résultats de travail douteux.

### Points forts

Procédé exclusif.

Entreprise réputée pour "matcher" les couleurs de cuir exactes permettant des retouches de grande qualité et quasiment invisibles.

Considérée par beaucoup comme le meilleur.

Grande réactivité, c'est un métier de service pour les clients les plus riches et les plus exigeants du monde.

Positionnement extrêmement intéressant pour les clients : tout en permettant de pratiquer un tarif horaire ou à la tâche élevé, eux font de très substantielles économies : 5 à 20 fois moins cher que le remplacement des cuirs.

Réputation validée par les meilleurs et plus prestigieux prescripteurs (Sociétés de management, chantiers navals, selliers, ...).

Très peu d'achats, prestations à haute valeur ajoutée, expliquent une marge exceptionnelle (63% en 2023).

Gros portefeuille clients dont beaucoup réguliers.

Potentiel de développement énorme: il y a actuellement plusieurs centaines de super et mega yachts en construction dans le monde

## Points faibles

Le dirigeant travaille seul, donc un peu difficile à gérer lors des périodes les plus chargées (printemps et automne), mais les clients le savent et anticipent au mieux.

Dos "cassé" deux fois empêchant de développer l'activité. Résultat : le dirigeant ne prospecte jamais.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

|   |  |
|---|--|
| Type de cession envisagée                       | Majoritaire  |
| Raison principale de cession                    | Départ à la retraite   |
| Complément                                      | L'âge (68 ans) ne suffirait pas à arrêter, tant le dirigeant aime ce métier, mais il devient de plus en plus difficile à exercer après deux accidents ayant provoqué la fracture des lombaires.<br><br>C'est vraiment dommage car il est possible, même pour une personne seule, de faire prospérer le chiffre d'affaires. |
| Prix de cession                                 | 220 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 | 70 k€  |
| Complément   | <ul style="list-style-type: none"><li>- Haut sens du service.</li><li>- Disponible et réactif.</li><li>- Pouvant voyager.</li><li>- Bonne éducation et culture minimum.</li><li>- Une sensibilité au beau.</li><li>- Anglais parlé-lu-écrit, au moins la base, indispensable (90 % au moins des interlocuteurs sont anglo-saxons).</li><li>- Désireux d'intégrer un milieu très fermé et 'élitiste'.</li></ul> |