

Commerce de proximité (Art de vivre, aménagement intérieur, équipement de la maison) à Paris ou à Vincennes

Fiche repreneur **R15717** postée le **06 mai 2026**

Son profil / parcours

Niveau d'études : BAC+5

Formation :

Formation supérieure en communication, marketing digital,

Diplôme Bac+5.

Parcours professionnel :

Près de vingt années d'expérience en communication digitale au sein d'un groupe d'ingénierie international,

Responsable de la communication digitale, en charge de la stratégie de présence en ligne, de l'acquisition, de la fidélisation et du pilotage des leviers digitaux,

Aujourd'hui en transition professionnelle dans le cadre d'un dispositif de rupture conventionnelle collective, avec un projet structuré de reprise de fonds de commerce,

Issu d'une famille de commerçants ayant exploité, développé puis cédé un fonds, je porte une vision native du commerce comme actif patrimonial à valoriser.

Compétences :

Marketing digital : SEO, SEA, social media, content marketing, marketing automation,

E-commerce et stratégies omnicanales,

CRM, fidélisation client, segmentation, programmes de fidélité,

Stratégie de marque, positionnement, identité visuelle,

Pilotage de prestataires et coordination de projets,

Sensibilité produit et curation, transposable à la sélection d'assortiment dans le commerce de spécialité,

Vision patrimoniale du fonds de commerce, héritée d'un cycle complet de reprise et cession observé en environnement familial.

Sa recherche

Montant de l'apport personnel : 230 000 €

Activités(s) Recherchée(s) :

Commerce de proximité dans l'univers de l'art de vivre, de l'aménagement intérieur et de l'équipement de la maison,

Critère prioritaire : fonds rentable présentant un potentiel de développement par activation des leviers digitaux, marketing, fidélisation et repositionnement progressif de l'offre.

Localisation(s) Recherchée(s) :

Paris (75), Vincennes (94300)

Motivation pour cette reprise :

La reprise d'un commerce de proximité représente la concrétisation d'un projet entrepreneurial mûri de longue date, préparé par un effort d'épargne dédié sur les dernières années,

Le dispositif de rupture conventionnelle collective dont je bénéficie offre la conjonction matérielle qui rend l'exécution réaliste : capital de transition, sécurité de la phase de démarrage, accompagnement professionnel,

Trois moteurs structurent cette démarche :

Un attachement fort au commerce de proximité comme acteur de la vie urbaine, hérité de mon parcours familial et nourri par mon intérêt personnel pour l'univers de l'art de vivre,

La conviction que mes compétences en communication digitale, marketing et fidélisation, construites sur près de vingt années dans un grand groupe, sont directement transposables aux leviers de croissance encore peu mobilisés dans le commerce indépendant,

Une vision patrimoniale du fonds de commerce comme actif à valoriser progressivement par la qualité de la curation, l'expérience client et la transformation des leviers de développement, sur le modèle observé dans mon environnement familial,

Mon ambition est de reprendre un fonds rentable, d'en préserver les acquis tout en activant un cycle de revalorisation progressive sur trois à cinq ans.

Expérience dans ce(s) secteur(s) :

Expérience indirecte mais structurante : enfance et formation au sein d'une famille de commerçants ayant exploité, développé puis cédé un fonds avec plus-value sur une quinzaine d'années,

Observation d'un cycle complet de création de valeur sur un fonds de commerce,

Sensibilité personnelle forte pour l'univers de l'art de vivre, de la décoration et de l'aménagement intérieur, entretenue par une pratique active (rénovations, curation produit personnelle) et un environnement personnel proche du métier d'architecte,

Mes près de vingt années d'expérience en communication digitale m'apportent les compétences directement applicables aux leviers de croissance peu mobilisés dans le commerce de proximité indépendant.

Eléments complémentaires :

Ma démarche est encadrée par un cabinet de conseil dédié à la transition professionnelle, qui accompagne la structuration du projet et la préparation du dossier de reprise,

Sur le plan financier, mon patrimoine personnel disponible est supérieur à 280 k€, dont un apport mobilisable sur le projet de l'ordre de 230 k€,

Le différentiel est volontairement conservé en réserve personnelle pour sécuriser la phase de transition et faire face aux imprévus, et n'a pas à priori vocation à entrer dans le plan de financement du fonds,

Un financement bancaire complémentaire est par ailleurs tout à fait envisageable,

Je suis ouvert à un échange préliminaire avec tout cabinet ou cédant dont le dossier

correspondrait à mes critères de recherche, et je peux fournir sur demande une note de présentation de projet plus détaillée.

Entreprendre en franchise / réseau : Le repreneur souhaite à priori rester indépendant