

Description générale
----------------------

## Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans

**Localisation du siège :** Alpes Maritimes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

## Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans le commerce de détail de tissus et textiles via tous types de supports numériques. Elle exerce également une activité d'achat-revente d'articles et de produits marchands non réglementés.

Depuis sa création, l'entreprise n'a cessé d'évoluer. Son concept repose sur la conquête de parts de marché dans la vente à distance de vêtements et d'équipements professionnels.

L'activité a débuté dans le secteur de la sécurité et des forces de l'ordre, avec une couverture nationale incluant les DOM-TOM.

## En plus

La société travaille à l'export

## A propos de la levée de fonds

**Type d'opération :** Renforcement des fonds propres

Utilisation du prêt demandé : Montant demandé : 100 000 € sur 5 ans (20 000 €/an). Objectifs spécifiques : - Achat de matières premières et constitution du stock. - Développement marketing digital (Google Ads, réseaux sociaux). - Ouverture de nouveaux marchés (EHPAD, pharmacies). Impact attendu : - Croissance du chiffre d'affaires de +40 % par an. - Amélioration des marges grâce au marketing digital et à des volumes de vente plus importants. - Capacité de remboursement des prêts assurée dès 2026. Chiffres clés & Prévisions financières : - Chiffre d'affaires : 315 000 € en 2026 ? 1 684 131 € en 2031. - Marge nette : ? 40 % - Résultat net : 17 500 € (2026) ? 105 500 € (2031). - Stock : 78 750 € en 2026 ? 417 406 € en 2031. - Capacité de remboursement : Positive dès 2026. Le prêt demandé de 100 000 € sera remboursé à hauteur de 20 000 € par an sur 6 ans, avec un taux d'intérêt annuel de 5 %. Voici la projection du plan de remboursement sur 6 ans (2026-2031), tenant compte de ce

**Explication de la levée de fonds :** taux d'intérêt. En 2024, la société a réalisé un chiffre d'affaires de 107 000 € pour un bénéfice de 9 000 €. Au 30 juin 2025, ce chiffre d'affaires est déjà dépassé, et les prévisions annuelles estiment un doublement du CA, avec un bénéfice équivalent. L'entreprise est actuellement en recherche d'investisseurs pour accélérer son développement. De nouveaux marchés à fort potentiel sont en cours de prospection, notamment celui des EHPAD et des pharmacies, qui représentent un volume de clientèle plus de trois fois supérieur à celui du secteur initial. Pour répondre à cette demande croissante, l'entreprise souhaite renforcer ses capacités d'approvisionnement en matière première (jusqu'ici achetée chez des grossistes) et investir dans la communication digitale, notamment via Google Ads. Tous les éléments du dossier peuvent être transmis sur demande : bilans, prévisionnels financiers, pitch deck et sommaire exécutif. D'ici fin 2026, la société ambitionne d'étendre ce modèle aux marchés de la restauration et de l'hôtellerie.

**Montant recherché :** 100 k€  
**Participation proposée :** Minoritaire ou majoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	3	120	250	400
Marge brute				
EBE	6	110	245	370

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Résultat exploitation	6	110	245	370
Résultat net	-4	10	20	30
Nb. de personnes	2	2	4	5

Autres chiffres

Trésorerie nette : 10 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise s'adresse principalement aux jeunes professionnels, aux travailleurs en quête de confort et de style, ainsi qu'aux entreprises ayant besoin de solutions vestimentaires pour leurs équipes. Elle vise des secteurs comme le commerce, l'hôtellerie, les soins de santé et l'événementiel, où les exigences en matière de tenue professionnelle sont essentielles. Taille du marché : Le marché des vêtements professionnels en ligne est en pleine expansion, avec des consommateurs recherchant de plus en plus des solutions de mode pratiques et adaptées à leurs besoins quotidiens. L'e-commerce dans le secteur de la mode connaît une croissance continue et la société se positionne pour capter une part significative de ce marché en forte demande. Opportunité : Le contexte actuel, marqué par la transformation digitale et la croissance des achats en ligne, représente une opportunité unique pour l'entreprise de se positionner comme une marque incontournable dans le domaine des tenues professionnelles. En s'appuyant sur des stratégies de marketing digital et des partenariats stratégiques, la société est prête à saisir cette opportunité pour se développer rapidement. Modèle économique : L'entreprise génère des revenus principalement à travers la vente directe de vêtements professionnels via son site internet. Des partenariats B2B, notamment avec des entreprises nécessitant des tenues pour leurs employés, viennent également compléter les sources de revenus. Canaux de distribution : Les ventes se feront principalement via son site e-commerce, renforcé par des campagnes de publicité en ligne sur Google Ads, Instagram et d'autres réseaux sociaux. La société collaborera également avec des influenceurs et des marques partenaires dans des secteurs professionnels spécifiques pour étendre sa visibilité.

Concurrence

Existante.

Points forts / faibles

Points forts

De grosses structures qui ont un stock permettant de répondre sous 48 voir 72 heures.

## Points faibles

Qualité de suivi plutôt médiocre.

Manque de personnalisation des produits en vente additionnelle.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

#### Compléments, spécificités

Panier Moyen : Prix moyen par commande : Environ 300€ HT.

Nombre de Commandes Mensuelles : Avec le secteur de la sécurité et force de l'ordre, la société établit en moyenne entre 65 et 100 commande par mois.

Avec le développement du marché des EHPAD et des pharmacies, elle estime tripler ce nombre de commandes par mois.

Coût d'achat par produit : l'entreprise marge entre 40% et 50% en moyenne sur chaque produit vendu.

Charges fixes mensuelles : Entre le loyer, le marketing, les salaires, les charges et autres, la société débourse actuellement 10.700€ mensuellement.

Charges variables : Concernant les charges variables (transport, emballages, ...), l'entreprise dépense en moyenne 1.000€ par mois.

Taux de Croissance annuelle : Le taux de croissance annuelle grâce à l'augmentation de ventes devrait être estimé entre 20% et 30% la première année et continuerait d'augmenter d'année en année avec une prise de part de marché toujours exponentiel.

Les prévisions annuelles estiment un doublement du CA, avec un bénéfice équivalent.

L'entreprise est actuellement en recherche d'investisseurs pour accélérer son développement. De nouveaux marchés à fort potentiel sont en cours de prospection, notamment celui des EHPAD et des pharmacies, qui représentent un volume de clientèle plus de trois fois supérieur à celui du secteur initial.

Pour répondre à cette demande croissante, l'entreprise souhaite renforcer ses capacités d'approvisionnement en matière première (jusqu'ici achetée chez des grossistes) et investir dans la communication digitale, notamment via Google Ads.

Tous les éléments du dossier peuvent être transmis sur demande : bilans, prévisionnels financiers, pitch deck et sommaire exécutif.

D'ici fin 2026, la société ambitionne d'étendre ce modèle aux marchés de la restauration et de l'hôtellerie.

Projections financières - Chiffre d'affaires : 315 000 € en 2026, avec une augmentation prévue de +40 % par an pour atteindre 1 684 131 € en 2031. - Résultat net: 17 500 € en 2026, 105 500 € en 2031.

Marge nette : 40 % estimée, ce qui garantit une rentabilité continue avec une croissance soutenue.

## **Profil d'investisseur**

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement