

Marque de soins capillaires

Annonce V91936 mise à jour le 03/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Société française spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation de soins capillaires premium pour cheveux texturés.

Les produits sont formulés en France avec un positionnement naturel, minimaliste et différenciant.

La société commercialise ses produits principalement via son site e-commerce et un réseau de revendeurs, avec une clientèle fidèle et un fort potentiel de développement en France comme à l'international.

En plus

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	10 k€
Dettes financières	95 k€
Trésorerie nette	45 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			200	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE			-5	
Rés. Exp.			-5	
Rés. Net			-10	
Salariés			1	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marque française premium spécialisée dans les soins capillaires naturels pour cheveux texturés (bouclés, frisés et crépus).

Positionnement différenciant fondé sur une approche minimaliste, des formulations de haute qualité, une identité de marque forte et un discours engagé.

Distribution principalement en e-commerce, complétée par un réseau de revendeurs.

Le marché des soins spécialisés pour cheveux texturés est en croissance, porté par l'évolution des attentes des consommateurs en matière de naturalité, d'inclusivité et de performance.

Concurrence

Le marché est porté par des acteurs établis qui ont contribué à démocratiser les soins pour cheveux texturés en France, ainsi que par plusieurs marques internationales.

La concurrence est dynamique mais confirme l'existence d'une forte demande sur ce segment.

La marque se différencie par un positionnement plus premium, une routine volontairement courte, des formulations naturelles sans parfum ni huiles essentielles, ainsi qu'une identité de marque forte et engagée.

Points forts

- Marque avec une identité forte et différenciante.
- Chiffre d'affaires.
- Clientèle fidèle et récurrente.
- Gamme de produits déjà développée et commercialisée.
- Positionnement premium sur un marché en croissance.
- Distribution e-commerce déjà opérationnelle et réseau de revendeurs existant.
- Potentiel de développement en France et à l'international.
- Actifs immatériels valorisables : marque, formulations, site e-commerce, communauté et savoir-faire.

Points faibles

- Petite structure nécessitant un renforcement des ressources humaines et financières.
- Développement commercial et international encore largement à accélérer.
- Dépendance actuelle au canal e-commerce, avec un potentiel de diversification de la distribution.
- Faible notoriété nationale par rapport aux leaders du marché.
- Besoin d'accélérer les investissements en acquisition client, marketing et distribution.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	200 k€
Participation proposée au capital	Indifferent
Explication de la recherche de fonds	La levée de fonds a pour objectif d'accélérer le changement d'échelle de la société. Les fonds seront principalement consacrés au développement commercial, au renforcement de la notoriété de la marque, à l'acquisition de nouveaux clients, au développement du réseau de distribution en France et à l'international, ainsi qu'au lancement de nouveaux produits. L'investissement permettra également de structurer l'entreprise afin de soutenir une croissance durable et rentable.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Recherche un investisseur partageant une vision long terme et souhaitant accompagner le développement d'une marque à fort potentiel. Une expérience dans les secteurs de la cosmétique, de la beauté, des biens de consommation, du e-commerce ou du développement de marques constitue un atout. Les profils entrepreneuriaux, dirigeants d'entreprise, holdings d'investissement, groupes du secteur et family offices sont les bienvenus. Au-delà de l'apport financier, une expertise stratégique, un réseau et une capacité à accélérer le développement commercial seront particulièrement appréciés.