Maison de caviar et champagnes de prestige

Annonce V93309 mise à jour le 30/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Alpes Maritimes

Résumé général de l'activité

Une boutique spécialisée dans les caviars d'exception, les champagnes de prestige et les vodkas premium, implantée à Cannes, à proximité de la Croisette.

Elle s'adresse à une clientèle française et internationale sensible à la gastronomie, au raffinement et à la qualité du service.

Son offre s'articule autour de trois univers complémentaires : sa marque propre, une sélection de champagnes réunissant grandes maisons et vignerons renommés, ainsi que des vodkas issues de producteurs aux savoir-faire singuliers.

Au-delà de la vente en boutique, la marque développe une activité auprès des hôtels, restaurants, conciergeries, villas privées et yachts.

Le conseil personnalisé, les commandes à distance et la livraison locale permettent de répondre aux attentes d'une clientèle exigeante, pour ses achats personnels comme pour ses réceptions.

L'entreprise propose également des dégustations et des prestations événementielles autour du caviar : animations avec service dédié, bars à caviar et expériences privées pour mariages, soirées d'entreprise et événements exclusifs.

Ces prestations constituent un prolongement naturel de la boutique et une occasion de faire découvrir sa marque à de nouveaux clients.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2026

Fonds propres	
	125 k€
Dettes financières	40 k€
Trésorerie nette	10 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			500	600
Marge brute			300	350
EBE			200	150
Rés. Exp.			200	150
Rés. Net			150	100
Salariés			2	4

Indications concernant les éléments chiffrés

La société a été créée en 2026 et la boutique a ouvert en août 2026. Aucun historique comptable n'est donc disponible pour les années antérieures.

Les données financières prévisionnelles présentées proviennent du dossier établi par l'expert-comptable en mai 2026, avant l'ouverture. Elles couvrent des exercices de douze mois allant de juin à mai, le premier se clôturant au 31 mai 2027. Elles constituent des hypothèses initiales de développement et non des résultats réalisés. Une actualisation tenant compte des premiers mois d’activité sera nécessaire.

La recherche de fonds vise à renforcer la trésorerie et à soutenir le développement commercial : acquisition de clientèle, prospection auprès des hôtels, restaurants, conciergeries et yachts, développement des prestations événementielles et distribution de la marque.

Le dossier prévisionnel détaillé pourra être communiqué aux investisseurs intéressés dans le cadre d'échanges confidentiels.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société évolue sur le marché de la gastronomie haut de gamme, à la croisée des boutiques de caviar, des caves de prestige et des épiceries fines.

À Cannes, l'offre s'adresse à une clientèle locale et internationale, ainsi qu'aux professionnels de l'hôtellerie, de la restauration, de la conciergerie et du yachting.

Son positionnement repose sur une spécialisation autour de trois univers complémentaires : le caviar, le champagne et la vodka premium. Cette sélection ciblée permet de proposer des accords, des conseils personnalisés et une expérience cohérente, de l'achat en boutique au service lors d'une réception privée.

La société se distingue par sa marque propre, associée à des maisons reconnues et à des producteurs sélectionnés. Cette combinaison permet de construire une identité indépendante tout en bénéficiant de l’attractivité de références prestigieuses.

Face aux acteurs établis, son développement repose sur la proximité avec les clients, la réactivité du service, la livraison locale et les prestations événementielles autour du caviar. La boutique constitue à la fois un point de vente, un lieu de découverte et une

vitrine pour développer les relations avec les professionnels de la Côte d’Azur.

Concurrence

Ses principaux concurrents sont les maisons de caviar, les cavistes de prestige et les distributeurs de produits gastronomiques haut de gamme.

Il s'agit de la seule boutique à Cannes spécialisée dans le caviar à développer sa propre marque également présente à l'international. Cette singularité lui permet de proposer une identité et une sélection propres, au-delà de la revente de marques tierces.

Le caviar constitue le cœur de l'expertise de l'entreprise. Sa sélection exigeante, le conseil personnalisé et ses prestations de dégustation et de service événementiel renforcent ce positionnement. Les champagnes de prestige et les vodkas premium viennent compléter une expérience entièrement pensée autour du caviar.

Points forts

Marque propre présente à l'international, offrant une identité distinctive et un levier de développement auprès des particuliers et des professionnels.

Spécialisation affirmée dans le caviar, avec une sélection volontairement resserrée et exigeante.

Boutique à Cannes, à proximité de la Croisette, permettant de présenter la marque à une clientèle locale et internationale.

Offre complémentaire de champagnes de prestige et de vodkas premium, sélectionnés pour leurs qualités et leurs accords avec le caviar.

Plusieurs canaux de vente : boutique, commandes à distance, livraison aux villas et yachts, clientèle professionnelle et prestations événementielles.

Service personnalisé associant conseil, dégustations privées et animations autour du caviar.

Structure portée directement par les deux associés, impliqués dans la sélection des produits, la relation client et le développement commercial.

Possibilité de développer la distribution de la marque auprès de revendeurs, sans dépendre uniquement de la fréquentation du magasin.

Potentiel de commandes récurrentes auprès des restaurants, hôtels et conciergeries, en complément des ventes aux particuliers.

Prestations mobiles de bars à caviar et de service événementiel, permettant de développer l'activité au-delà de la boutique.

Points faibles

Enseigne récente, dont la notoriété et la clientèle récurrente restent à développer.

Charges fixes importantes, notamment immobilières, nécessitant une montée en puissance du chiffre d'affaires.

Activité sensible à la saisonnalité de Cannes, à la fréquentation touristique et au calendrier événementiel.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	12 000 k€
Participation proposée au capital	Indifferent

Explication de la recherche de fonds	Royal Reserve recherche un financement de 12 millions d’euros pour développer un réseau de sept à huit boutiques de prestige : notre boutique existante à Cannes et six ou sept nouvelles implantations. Notre concept repose sur des boutiques sélectives, associant notre marque propre Royal Reserve Caviar à une sélection exigeante de champagnes de prestige et de vodkas premium. L’offre comprend également des prestations événementielles pour les particuliers et les professionnels. Les destinations envisagées comprennent notamment Monaco, Saint-Tropez, Palm Beach, Miami, New York, ainsi que un à deux autres emplacements stratégiques à sélectionner. Ces implantations constituent des objectifs de développement. La levée doit financer : • La sécurisation des emplacements, les aménagements et les équipements. • La constitution des stocks. • Le recrutement et la formation des équipes de chaque boutique. • La communication et le développement commercial auprès des particuliers, hôtels, restaurants, conciergeries et yachts. • Les fonctions communes du groupe : direction, achats, logistique, gestion et outils informatiques. • Une réserve de trésorerie. L’enveloppe de 12 millions d’euros constitue un objectif de financement qui sera précisé par les budgets locaux, le calendrier des ouvertures et le plan d’affaires consolidé. Nous recherchons un ou plusieurs investisseurs souhaitant contribuer à la création d’un groupe international de boutiques spécialisées. Une entrée minoritaire ou majoritaire au capital, un partenariat stratégique ou un autre montage sont envisageables. La valorisation, la gouvernance et le rôle des investisseurs seront définis ensemble.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement

Complément

Recherche d'un ou plusieurs investisseurs privés, family offices, fonds d’investissement ou groupes stratégiques pour accompagner une levée cible de 12 M€, destinée au développement d’un réseau de huit boutiques Royal Reserve, dont celle existante à Cannes.

Une expérience dans le commerce haut de gamme, la gastronomie, les vins et spiritueux, l’hôtellerie ou le déploiement de réseaux internationaux constituerait un atout. Une connaissance des marchés français, monégasque et américain serait particulièrement appréciée.

Des partenaires disposant d’une capacité financière adaptée au projet, d’une vision à long terme et pouvant contribuer à la sélection des emplacements, à la structuration du groupe et au développement commercial.

Une participation minoritaire ou majoritaire est envisageable. La gouvernance, le rôle opérationnel et l’implication dans les décisions stratégiques seront définis ensemble.

La société privilégie une vision à moyen et long terme, fondée sur une relation de confiance et une ambition partagée. L'investisseur pourra intervenir en tant que partenaire financier ou contribuer activement au développement commercial.

Les modalités de gouvernance et le niveau d'implication seront définis conjointement.