

## Témoignage de Paul Boyer – **ETHIC WEAR** – 75010 Paris – [www.ethicwear.com](http://www.ethicwear.com)



Crédit photo : Frédéric de Gasquet

Lorsque nous avons créé ETHIC WEAR, ma sœur et moi-même, il était important pour nous de préciser les valeurs éthiques que nous voulions défendre. Les modèles d'Ethic Wear sont uniques et reposent sur trois valeurs fondamentales : l'utilisation de matériaux écologiques (coton bio, chanvre, lin,...), le respect des travailleurs et le respect du client.

Nous manquions de fonds propres pour financer l'activité de vente en gros et comme nous avons plus de 2 ans d'existence (donc plus considérés comme entreprise en création), les banques ne voulaient plus nous accorder de prêt. J'avais déjà rencontré des structures de capital-risque, mais notre entreprise était trop petite pour les intéresser.

C'est un ami qui travaille dans une association d'aide aux entreprises qui m'a informé que Jacques Attali montait une structure dédiée au financement des TPE et que cela pourrait m'intéresser. Suite à son conseil, j'ai donc été me renseigner sur internet et j'ai trouvé FinanCités sur l'annuaire des capital-risqueurs. Nous correspondions à la cible des entreprises que FinanCités soutenait, tant au niveau des montants d'investissement proposés, qu'au niveau de la phase de développement dans laquelle nous étions. J'ai donc pris contact avec Jean-François Vaucel et Marie Chauvin en juillet 2007, et nous avons monté le dossier en quelques semaines. Le déblocage des fonds a été réalisé en décembre 2007 et nous avons pu bénéficier de plus de trésorerie et financer l'activité de vente en gros.

Nous sommes tout de même en retard sur nos prévisions de développement. En effet, nous avons un potentiel énorme à exploiter mais si nous l'exploitons trop vite, nous risquons d'avoir un fonds de roulement insuffisant pour nous permettre de continuer l'activité. En théorie, nous pourrions multiplier notre chiffre d'affaires par 10 en 1 an, mais cela impliquerait également de multiplier par 10 la capacité de financement, et ça n'est pas possible. Nous avons ouvert notre première boutique en Belgique mais nous n'étions alors pas rentables. Cette boutique nous a servi de laboratoire et nous avons pu améliorer nos produits grâce aux retours de nos clients.

Aujourd'hui, nos collections correspondent mieux aux besoins des clients de gros. Nous sommes distribués par une quarantaine de boutiques en Europe et réalisons 80% de notre Chiffre d'Affaires à l'export. Nous sommes passés d'une croissance de 50% il y a 2 ans, à une croissance de 100% en 2009.

Nous avons encore besoin de trouver de nouveaux financements pour continuer à nous développer. Notre souci aujourd'hui est d'essayer de répartir équitablement notre temps entre recherche de nouveaux clients et recherche de nouveaux financements, ce qui n'est pas évident. Nous avons un positionnement haut de gamme sur le marché du prêt-à-porter qui a un gros potentiel de développement (20 millions d'euros sur la France) et nous avons réalisé 200 000 euros de Chiffre d'Affaires en 2008. Notre potentiel de développement est donc grand mais nous avons maintenant besoin de gagner en notoriété afin de poursuivre notre croissance.

L'ouverture de notre site internet de vente en ligne courant juin devrait nous permettre d'aller dans ce sens.

### Contacts Presse :

Isabelle Pittavino / FinanCités

[ipittavino@financites.fr](mailto:ipittavino@financites.fr)

Tél : +33 1 49 21 26 29

Marlène Biard / PlaNet Finance

[mbiard@planetfinance.org](mailto:mbiard@planetfinance.org)

Tél : +33 1 49 21 26 15