

Plateforme commerciale dans l'univers BtoC

Annonce V91020 mise à jour le 08/07/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Languedoc-Roussillon
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Société française créée il y a moins de cinq ans ayant développé un modèle propriétaire de génération de leads et de conversion dans l'univers BtoC.

L'entreprise s'appuie sur une mécanique d'acquisition digitale particulièrement performante, un processus commercial éprouvé et une forte capacité de transformation de la demande en chiffre d'affaires.

Au-delà de l'activité elle-même, la société dispose d'actifs stratégiques significatifs : acquisition digitale maîtrisée, base clients importante, forte notoriété sur son marché, savoir-faire commercial différenciant et processus de génération de leads éprouvé.

En plus

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

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		2000	3 000	
Marge brute				
EBE				

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Rés. Exp.				
Rés. Net			5	
Salariés		8	14	

Indications concernant les éléments chiffrés

En seulement deux années complètes d'exploitation, le modèle a généré près de 5 M€ HT de chiffre d'affaires cumulé tout en construisant une plateforme commerciale nationale capable d'organiser environ 1 000 événements privés chaque année et bénéficiant aujourd'hui de plus de 2 000 avis clients (Google + GoWork) avec une note moyenne de 4,9/5.

Le véritable actif de cette société ne réside pas dans les produits qu'elle commercialise mais dans sa capacité démontrée à acquérir des prospects, créer un capital confiance durable et commercialiser des produits premium grâce à une organisation commerciale éprouvée.

L'opération permet d'acquérir immédiatement plusieurs années de développement déjà réalisées ainsi qu'un modèle dont les actifs les plus difficiles à construire — confiance du marché, réputation, organisation commerciale et acquisition client — sont déjà démontrés.

Les dirigeants souhaitent désormais transmettre cette organisation afin d'accompagner une nouvelle phase de structuration, d'automatisation et de développement.

Présentation détaillée, éléments financiers complémentaires et indicateurs de performance disponibles après premier échange et signature d'un accord de confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société évolue sur un marché BtoC porté par des besoins récurrents liés au confort, au bien-être et à l'amélioration de la qualité de vie.

Son positionnement repose sur une combinaison différenciante entre acquisition digitale, génération de leads, expérience client et conversion commerciale.

Le modèle développé permet de s'affranchir en grande partie des canaux de distribution traditionnels grâce à une maîtrise interne de l'acquisition et de la transformation commerciale.

Concurrence

Le marché reste fragmenté entre acteurs historiques, réseaux spécialisés et canaux de distribution traditionnels.

La société se différencie principalement par son modèle propriétaire d'acquisition, sa capacité à générer directement sa demande, son savoir-faire commercial ainsi que sa maîtrise de l'ensemble du parcours de conversion.

Cette approche lui permet de limiter sa dépendance aux circuits classiques de distribution et de développer une relation directe avec sa clientèle.

Points forts

Modèle commercial éprouvé ayant généré plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires en quelques années.

Acquisition digitale internalisée et forte capacité de génération de leads.

Base clients importante et notoriété établie sur son marché.

Forte marge brute et création de valeur élevée.

Processus commercial bénéficiant de plusieurs années d'optimisation et d'amélioration continue.

Potentiel significatif d'automatisation, de structuration et d'industrialisation.

Activité reposant majoritairement sur des canaux de génération de demande maîtrisés en interne.

Possibilités de développement géographique et d'élargissement de l'offre.

Points faibles

Structuration organisationnelle encore perfectible au regard de la croissance réalisée ces dernières années.

Potentiel important d'automatisation et d'optimisation de certains processus internes.

Outils CRM et pilotage commercial disposant encore d'importantes marges d'amélioration.

Potentiel de développement supplémentaire nécessitant une phase d'industrialisation et de renforcement des processus.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Après avoir développé la société depuis sa création et validé son modèle économique, le dirigeant souhaite désormais se consacrer à de nouveaux projets entrepreneuriaux. La réflexion porte ainsi sur une transmission ou une ouverture du capital permettant d'accompagner une nouvelle phase de développement, de structuration et d'industrialisation du modèle.
Prix de cession	300 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	199 k€
Complément	L'opération s'adresse à un repreneur ou investisseur souhaitant s'appuyer sur une plateforme commerciale déjà validée par le marché et disposant d'un fort potentiel de développement. La structure de l'opération pourra être adaptée en fonction du profil du repreneur et de son projet de reprise.