

Plateforme au cœur des enjeux de rééquilibrage des territoires

Annonce V92282 mise à jour le 03/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Haute Garonne

Résumé général de l'activité

L'entreprise a développé une plateforme innovante qui permet d'identifier son lieu de vie idéal selon des critères objectifs.

Un candidat au déménagement renseigne ses critères parmi plus d'une cinquantaine (éloignement d'une ville, altitude, température, prix du m², ...) et une carte apparaît avec un découpage en dalle de 25 km².

Si la dalle apparaît en vert c'est qu'il y a 100% des critères en jaune, il manque un critère.

Lorsque le candidat clique sur une dalle verte, les biens immobiliers à la vente apparaît, mais également les offres d'emploi, les activités à reprendre.

L'idée étant de faire apparaître des territoires auxquels le candidat au déménagement n'aurait pas pensé.

Le modèle économique est simple : c'est gratuit pour l'utilisateur et nous vendons les coordonnées de ceux qui ont fait apparaître un territoire en vert (vente aux agences d'attractivité, aux agences immobilières, aux employeurs, ...).

L'entreprise a également des offres pour les annonceurs qui accompagnent les déménagements (énergie, télécoms, assurance, banque, ...).

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	6 k€
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	10		5	
Marge brute	10			
EBE	0		5	
Rés. Exp.	0		5	
Rés. Net	0		5	
Salariés	0		0	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise est encore en mode start-up avec quelques clients ponctuels captés sans actions particulières. Du fait qu'il n'y ait pas de salarié, le point mort se situe à 240 € / mois.

La vente des leads auprès des collectivités est automatisée ce qui ne génère aucune charge.

Depuis plusieurs années, l'entreprise est en sommeil par manque d'implication des associés fondateurs.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La plateforme est unique et se positionne en amont de sites comme Bien'ici et Le Bon Coin, qui ne fonctionnent qu'à partir du moment où vous savez où chercher.

Le fait que de nombreux métiers puissent désormais être exercés à distance, conjugué à l'impact de la COVID-19 et aux épisodes de canicule, intensifie le phénomène d'exode urbain. Les intentions de déménagement s'accroissent, avec une véritable réflexion autour du choix de son lieu de vie idéal.

La plateforme répond précisément à ce besoin. la société reçoit de nombreux retours de ses 11 000 inscrits, qui lui remercient de leur faire gagner un temps précieux dans leurs recherches.

Concurrence

Avec une approche plus cartographique, la société n'a pas de concurrents.

Points forts

La pertinence de son offre qui répond à un phénomène de société qui va s'intensifier.

Le développement technique de la plateforme qui la rend très fluide (croisement des données géographiques avec un affichage en dalle de 25 km²).

La côte de sympathie autour de la marque.

Points faibles

- L'ergonomie de la plateforme (il manque un peu d'UX).
- La notoriété qui retombe après chaque passage média (reportage sur TF1, LCI, Europe 1, France Inter, ...).
- Les associés, qui ne s'entendent plus et qui ne veulent plus y consacrer du temps ou des moyens financiers.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Autre
Complément	La société a été créée avec 5 associés qui ne se connaissaient pas. Hormis la complémentarité des compétences, 4 des associés sur 5 n'avaient aucune culture entrepreneuriale.
Prix de cession	50 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	40 k€
Complément	Le repreneur doit idéalement avoir une sensibilité à la Tech, et au développement de plateforme / application numérique. Il peut être du secteur de l'immobilier, mais également du marketing territorial. En fait, en réinvestissant dans : - l'ergonomie, - l'actualisation de certaines données, - l'intégration d'un peu d'IA (module conversationnel), - la communication pour faire connaître la plateforme. Soit moins de 50 K€, l'entreprise peut dégager une très forte rentabilité car la production de valeur ajoutée est automatique. À noter qu'à peine l'entreprise créée, près de deux années ont été perdues à la suite de l'approche d'un acteur bancaire et immobilier souhaitant la racheter.