

Plateforme de gestion des encombrants et des déchets

Annonce V87536 mise à jour le 09/12/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Rhône

Résumé général de l'activité

Plateforme digitale qui connecte entreprises et particuliers ayant un besoin de collecte, débarras ou gestion de déchets avec des prestataires indépendants qualifiés, disponibles localement.

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	10 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	5 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2	5	10	
Marge brute				
EBE				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Exp.			5	
Rés. Net				
Salariés	1	2	3	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise existe depuis deux ans.

Comme beaucoup de plateformes à ce stade, l'objectif n'a pas été la rentabilité immédiate mais la validation du modèle, la structuration opérationnelle et la création d'un réseau solide.

Aujourd'hui, l'entreprise a réalisé des missions récurrentes, pour des grands noms (PME et grands groupes) construit une base de prestataires qualifiés actifs, obtenu ses premiers clients professionnels et démontré un usage réel du service.

Le panier moyen par intervention et la commission sont établis, ce qui montre que le modèle est rentable à l'échelle, mais pas encore à faible volume.

Les fondations sont en place : marque crédible, premiers flux, process standards, réseau opérationnel, et potentiel de duplication géographique. Ce que la société a aujourd'hui, ce n'est pas seulement du chiffre d'affaires, c'est une base structurée, duplicable et activable rapidement par un repreneur.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société se positionne sur le marché de la gestion d'encombrants et de déchets légers, à la croisée de trois secteurs : les services de débarras, la logistique du dernier kilomètre et les plateformes numériques de mise en relation.

Contrairement aux acteurs traditionnels (déchetteries, entreprises de collecte, sociétés de nettoyage), l'entreprise n'exécute pas les prestations elle-même, mais opère comme une plateforme digitale qui structure un marché fragmenté en connectant la demande (entreprises, gestionnaires de sites, particuliers) avec l'offre locale (prestataires indépendants qualifiés).

Son positionnement est « asset-light », orienté service et data, avec une proposition de valeur centrée sur la simplicité d'accès, la transparence des prix, la traçabilité des interventions et la flexibilité opérationnelle.

La société vise ainsi à devenir le référent digital de la gestion de débarras agile et à la demande, avec une approche scalable et duplicable par territoire.

Concurrence

Le marché de la gestion d'encombrants et de déchets est dominé par des acteurs traditionnels (Paprec, Veolia, Suez, Derichebourg) orientés vers les déchets industriels, contractuels et à forte volumétrie, mais qui ne répondent pas aux besoins ponctuels, agiles et locaux des entreprises ou particuliers.

À l'opposé, des plateformes comme AlloVoisins, Stootie ou LeBonCoin Services proposent des mises en relation très généralistes, sans vérification des prestataires, sans traçabilité, ni prise en compte des contraintes environnementales ou réglementaires.

La société se positionne entre ces deux mondes : un modèle asset-light, spécialisé sur les encombrants et petits déchets, avec des indépendants qualifiés, une traçabilité des interventions, une tarification encadrée, et des documents contractuels conformes (facturation, attestations, reporting).

L'entreprise devient ainsi le seul acteur digital structurant ce marché fragmenté, en combinant technologie, qualité d'exécution et conformité.

Points forts

L'entreprise dispose de plusieurs atouts majeurs.

D'abord, un modèle asset-light basé sur la mise en relation, sans flotte, ni entrepôt, ni logistique propre, ce qui rend l'activité facilement scalable et peu capitalistique.

Ensuite, une base de prestataires indépendants qualifiés, structurée, engagée et activable rapidement, avec des processus de sélection et de mission déjà éprouvés.

La plateforme répond à un besoin réel, identifié sur le terrain, et validé par des missions concrètes avec récurrence client.

La société apporte également une valeur ajoutée forte grâce à la traçabilité et une expérience professionnelle, loin des plateformes généralistes.

Enfin, elle bénéficie d'un positionnement différenciant sur un marché encore peu digitalisé, fragmenté et en plein essor, avec une forte marge potentielle à l'échelle du volume.

Points faibles

Comme toute jeune plateforme en phase d'amorçage, la société présente encore certaines fragilités.

L'activité n'a pas encore atteint une masse critique permettant la rentabilité, notamment en raison d'un volume encore limité de missions et d'un faible taux d'utilisation récurrente côté clients professionnels.

La marque est connue localement mais reste à renforcer pour devenir un véritable référent national.

Les process opérationnels sont éprouvés sur le terrain, mais pas encore entièrement automatisés ou industrialisés.

L'activité commerciale reste largement opportuniste, sans acquisition structurée ni stratégie marketing à large échelle.

Enfin, la valeur technologique est encore embryonnaire : l'outil fonctionne mais doit évoluer vers une plateforme plus intégrée (matching, suivi, traçabilité, paiement, conformité).

Ces faiblesses sont typiques d'une startup au début d'un cycle de structuration - elles représentent autant d'axes d'amélioration plutôt que des freins.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Déménagement personnel à l'étranger.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
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	50 k€