

SaaS B2B breveté dans le secteur de la santé

Annonce V89488 mise à jour le 16/03/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

SaaS spécialisé dans la création de menus personnalisés et de plans alimentaires hebdomadaires en fonction du profil utilisateur et de contraintes de santé (pathologies, régimes spécifiques, suivi nutritionnel).

La solution propose plusieurs milliers de recettes, des listes de courses automatisées et un espace dédié aux professionnels de santé permettant le suivi des patients.

Le service est commercialisé auprès de trois segments : particuliers (B2C), professionnels de santé (B2B) et partenaires utilisant la solution pour leurs utilisateurs finaux (B2B2C).

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			35	
Marge brute				
EBE			20	
Rés. Exp.				
Rés. Net				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Performance financière (01/01/2025 – 31/12/2025).

Chiffre d'affaires mensuel moyen : 3000 € HT.

Profit mensuel moyen : 1 735,25 € HT.

Marge commerciale : 93,6 %.

Audience et actifs marketing.

Trafic organique : 8 844 visites par mois.

Base email : 50 000 contacts.

Dépenses mensuelles principales.

Hébergement : 574,59 €.

Outils : 487,96 €.

Commissions sur paiement (Stripe, PayPal) : 7,07 €.

Le gérant est également prêt à inclure dans le périmètre de la cession deux sites de blog/contenus en rapport avec la nutrition, avec une base d'articles importante, pour permettre au repreneur de se créer un PBN.

Le trafic est confirmé via Google Analytics et Search Console et les revenus ont été vérifiés via factures clients et back-office Stripe.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le service est aujourd'hui commercialisé auprès de 3 segments : assurance, service en marque blanche, Professionnels de santé de la nutrition.

Les clients B2B ont tous des anciennetés supérieures à 3 ans (6 ans pour le plus ancien).

Le service est totalement développé. Il permet des accès en B2C, B2B et B2B2C.

Application mobile IOS & Android opérationnelle.

En fonction de la thématique du repreneur, il est tout à fait possible à partir d'un seul service, de déployer plusieurs services thématiques : par exemple Le service Diabète, Le service FODMAPs etc.

Seul logiciel de nutrition à avoir été utilisé dans 2 études cliniques.

Les algorithmes sont brevetés.

Un client diététicien est particulièrement intéressé pour collaborer et apporter de la valeur ajoutée.

Chaque client agit en prescripteur de la solution auprès de sa patientèle (pour les diététiciens), clients (pour les clients grands comptes) ou ses assurés (pour le client assureur).

Le modèle repose majoritairement sur le B2B : 90 % du chiffre d'affaires provient de deux clients, dont un assureur représentant 73 % des revenus.

L'activité est intégrée dans une entreprise multi-activités ; la cession porte uniquement sur le fonds de commerce et non sur la société.

Les revenus et charges ont été vérifiés via factures clients et fournisseurs, la plaquette comptable globale n'étant pas exploitable pour cette activité seule.

Le trafic est en baisse en raison d'un arrêt des publications SEO, sans impact significatif sur le chiffre d'affaires B2B.

Points forts

Solution SaaS complète combinant B2C, B2B et B2B2C.

Plateforme techniquement aboutie avec applications mobiles iOS et Android.

Algorithmes brevetés permettant la génération personnalisée de menus.

Utilisation du logiciel dans deux études cliniques.

Clients B2B fidèles avec une ancienneté supérieure à trois ans.

Positionnement sur un secteur en forte croissance lié à la nutrition et à la santé.

Possibilité de décliner le service sur plusieurs thématiques spécialisées (diabète, FODMAP, pathologies alimentaires).

Base email importante permettant de relancer l'acquisition B2C.

Inclusion possible de deux sites de contenus nutrition pour soutenir une stratégie SEO.

Opportunités :

- Développer commercialement le segment B2B auprès des assureurs et des professionnels de santé.
- Renforcer les offres en marque blanche pour des acteurs de la nutrition ou du bien-être.
- Relancer la stratégie SEO et social media pour développer l'acquisition B2C.
- Enrichir la base de recettes afin de renouveler le contenu et améliorer l'engagement.
- Déployer des offres thématiques spécialisées (diabète, régimes spécifiques, pathologies).
- Développer des offres combinant abonnements et consultations avec un réseau de diététiciens.

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
Prix de cession	100 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------