

## Plateforme digitale IA dans la Silver Economy (EHPAD & Recrutement médico-social)

Annonce V89667 mise à jour le 24/03/2026

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

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

#### Résumé général de l'activité

Une plateforme innovante à fort potentiel positionnée sur le marché en pleine croissance de la silver economy.

Concept unique (2 solutions complémentaires) :

##### 1. Orientation EHPAD assistée par IA :

Une solution qui aide les familles à trouver la maison de retraite idéale grâce à :

- Un questionnaire intelligent basé sur l'état de santé, le budget et la localisation.
- Un algorithme de recommandation intégrant : avis en ligne, audits indépendants, critères médicaux.

Forte valeur ajoutée dans un marché complexe et émotionnel.

##### 2. Plateforme emploi médico-social avec scoring IA :

- Mise en relation candidats / établissements.
- 1500 candidats déjà inscrits.
- Système d'évaluation automatisée des profils pour faciliter le recrutement côté établissements.

Gain de temps + meilleure qualité de recrutement.

### Éléments chiffrés

Année de référence	2026
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	2 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	0	10	35	100

En k€/année	2024	2025	2026	2027
Marge brute				
EBE		2	30	80
Rés. Exp.		2	30	80
Rés. Net		2	30	80
Salariés		1	1	1

## Indications concernant les éléments chiffrés

### Traction & performance :

- Chiffre d'affaires : ~1 000 € HT / mois (début de monétisation).
- 700 visiteurs / jour (100% SEO) ? acquisition organique solide.
- Entreprise rentable avec très peu de coûts fixes.
- Aucune dette.

### Pourquoi investir ?

- Positionnement différenciant avec usage de l'IA.
- Double modèle (B2C + B2B).
- Trafic déjà établi sans publicité.
- Base utilisateurs existante.
- Produit déjà opérationnel.

### Conditions de cession :

- Possibilité d'accompagnement à la reprise.
- Le cédant est ouvert à rester associé.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Marché porteur + besoin croissant lié au vieillissement de la population.

#### Orientation EHPAD :

Le marché est aujourd'hui dominé par des annuaires et des services de mise en relation peu personnalisés.

L'entreprise se différencie avec une approche basée sur l'IA, permettant une recommandation précise selon l'état de santé, le budget, la localisation et la qualité réelle des établissements.

Positionnement : Outil d'aide à la décision intelligent, plus rapide et plus pertinent que les solutions existantes.

#### Recrutement médico-social :

Les job boards généralistes et spécialisés proposent peu de qualification des candidats, rendant le tri long et inefficace.

L'outil apporte une solution avec scoring IA des profils, facilitant la sélection pour les établissements.

Positionnement : Plateforme verticale avec matching intelligent, orientée gain de temps et qualité de recrutement.

### Concurrence

#### Orientation EHPAD :

- Annuaires et comparateurs.
- Services de mise en relation avec conseillers.
- ? Concurrence peu technologique, faible personnalisation.

#### Recrutement médico-social :

- Job boards généralistes (Indeed, Pôle emploi).
- Plateformes spécialisées santé.
- ? Concurrence large mais peu qualitative (pas de scoring ni matching intelligent).

## Points forts

Points forts :

- Technologie IA intégrée (matching EHPAD + scoring candidats).
- Double positionnement B2C & B2B (familles + établissements).
- Trafic SEO solide (700 visiteurs/jour) sans dépenses marketing.
- Business rentable avec très peu de coûts fixes.
- Marché en forte croissance (silver economy + pénurie de personnel).
- Produit déjà opérationnel avec premiers revenus (~1000€ HT/mois).
- Base utilisateurs existante (1500 candidats pour la plateforme emploi médico-social).
- Fort potentiel de scaling (SEO, SEA, partenariats EHPAD).

Plusieurs leviers activables immédiatement :

- Optimisation et scaling du SEO.
- Lancement de campagnes SEA (Google Ads, etc.).
- Amélioration de la qualification des leads.
- Signature de partenariats avec des groupes d'EHPAD (B2B).
- Développement commercial de la plateforme emploi.

## Points faibles

Points faibles / risques :

- Chiffre d'affaires encore limité (phase de démarrage).
- Monétisation à développer (notamment côté B2B EHPAD).
- Acquisition non diversifiée (100% SEO, SEA non encore exploité).
- Partenariats stratégiques à structurer (groupes d'EHPAD).

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	Départ à l'étranger (Panama).
Prix de cession	200 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

### Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	40 k€
Complément	<ul style="list-style-type: none"><li>- Entrepreneur, investisseur ou profil opérationnel souhaitant développer un projet digital à fort potentiel.</li><li>- Intérêt pour les secteurs santé / silver economy / RH.</li><li>- Sensibilité aux enjeux produit et data (IA, marketplace, SEO).</li><li>- Capacité à accélérer le développement commercial (B2B, partenariats EHPAD).</li><li>- Compétences ou ressources en marketing digital (SEO/SEA) préférables.</li><li>-&gt; Idéalement, un profil capable de structurer la croissance et de scaler un produit déjà lancé.</li></ul>