

## Plateforme commerciale dans l'univers BtoC

Annonce V91020 mise à jour le 08/06/2026

### 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

Le modèle a généré environ 1,8 M€ HT dès sa première année complète d'exploitation puis près de 3 M€ HT l'année suivante, démontrant sa capacité à monter rapidement en puissance.

Cette croissance a été accompagnée d'un renforcement important des équipes et des moyens opérationnels afin de structurer durablement l'activité et préparer une nouvelle phase de développement.

Les résultats récents reflètent principalement cet investissement humain et organisationnel réalisé dans le cadre du changement d'échelle de l'entreprise.

L'activité présente encore un potentiel important de structuration, d'automatisation et d'industrialisation permettant d'améliorer significativement ses performances opérationnelles.

Le modèle a déjà démontré sa capacité à générer plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires avec des moyens limités, laissant entrevoir un potentiel significatif une fois pleinement structuré.

Présentation détaillée disponible après premier échange et signature d'un accord de confidentialité.

Le modèle repose sur une mécanique d'acquisition digitale éprouvée, une forte capacité de génération de leads, une base clients significative et un processus commercial différenciant ayant démontré sa capacité à générer plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires en quelques années seulement.

La société dispose encore d'un important potentiel d'optimisation opérationnelle, d'automatisation et d'industrialisation permettant d'améliorer significativement ses performances futures.

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	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 ou fonds d'investissement
------------------	---

## 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.

Le profil recherché dispose idéalement d'une expérience en développement commercial, acquisition digitale, e-commerce, distribution spécialisée ou pilotage d'activités BtoC.

La société conviendra particulièrement à un entrepreneur, dirigeant ou investisseur capable d'accompagner une phase de structuration, d'industrialisation et de développement d'un modèle commercial déjà éprouvé.

Une expérience dans les univers du marketing digital, de la génération de leads, du commerce spécialisé ou du développement de réseaux constitue un atout.