

SaaS sur le marché du tatouage

Annonce V92205 mise à jour le 27/08/2026

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

Marketplace et SaaS spécialisés dans le tatouage, avec un positionnement de niche.

Produit déjà développé, fonctionnel et largement automatisé.

Parcours complet : recherche, mise en relation, réservation, paiement et gestion administrative.

Base de 30 000 utilisateurs et 3 000 tatoueurs déjà constituée.

Infrastructure conçue pour être scalable sans hausse proportionnelle des coûts.

Modèle économique basé sur une commission de 5 à 7 % des paiements.

Structure très légère et faible charge opérationnelle.

33% croissance YoY.

Base utilisateurs de 30K déjà établie.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			45	
Marge brute				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE			10	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffres clés :

CA mensuel 2025 > 3 500 € HT.
 Profit mensuel > 1 000 € HT.
 CA 2025 estimé : environ 45 k€.
 30 000+ utilisateurs inscrits.
 3 000 comptes tatoueurs, dont environ 300 actifs chaque année.
 100 000 téléchargements depuis 2020.
 GMV 2025 : environ 800 k€.
 +33 % de CA entre 2024 et 2025.
 2 500 utilisateurs actifs le mois dernier.

Opportunités :

- Réactiver les 3 000 tatoueurs inscrits et augmenter leur taux d'utilisation.
- Développer un modèle freemium / abonnement SaaS pour les tatoueurs.
- Commercialiser les espaces publicitaires déjà intégrés dans l'application.
- Développer des partenariats avec les marques de matériel, d'encre, de soins ou de formation.
- Déployer l'application dans d'autres pays européens.
- Renforcer l'acquisition et la fidélisation des tatoueurs.

Informations importantes :

- La cession porte sur les titres de la société.
- L'acquisition repose principalement sur Meta Ads.
- Le développement technique est entièrement sous-traité à une agence externe : dépendance à prendre en compte.
- L'application est développée en React Native et Javascript sur un code propriétaire.
- La société dispose d'environ 4 k€ de trésorerie et 3,3 k€ de dettes financières.
- La rétention à 30 jours est actuellement de 2 %, point important à travailler.
- La dirigeante détient 100 % de la SASU et assure aujourd'hui l'essentiel du pilotage.
- Aucun salarié permanent.

Positionnement concurrence

Points forts

Le principal point fort de l'application réside dans son fort potentiel de scalabilité.

L'activité repose sur un produit entièrement digital, déjà développé, automatisé et capable de traiter une augmentation importante du nombre d'utilisateurs et de transactions sans nécessiter une hausse proportionnelle des coûts ou de la charge de travail.

L'application peut augmenter significativement son volume d'activité sans devoir multiplier ses charges fixes dans les mêmes proportions, avec une grande partie du parcours ayant déjà été automatisé : Création des comptes et des profils, envoi des demandes de projets, échanges entre les clients et les tatoueurs, proposition et encaissement des paiements, paiement en plusieurs fois, sélection des créneaux de rendez-vous, envoi des confirmations et des rappels, création des rendez-vous dans l'agenda, signature des fiches de consentement et suivi comptable des transactions.

Une base existante déjà qualifiée : l'application dispose déjà de plus de 30 000 utilisateurs inscrits, dont environ 3 000 tatoueurs. Cette base représente un avantage majeur, car le futur acquéreur ne part pas de zéro.

Le potentiel de croissance repose en grande partie sur l'activation et la réactivation de cette communauté existante.

Une augmentation du taux d'activité des tatoueurs inscrits et du nombre de réservations réalisées par utilisateur pourrait avoir un

impact très important sur le chiffre d'affaires, sans nécessiter de reconstruire une audience ou une offre complète.

La réponse à un besoin marché clair : centraliser la recherche d'un tatoueur, la gestion des projets, les réservations, les paiements et les outils professionnels au sein d'une seule plateforme.

Le projet a donc dépassé le stade de l'idée ou du prototype. Il s'agit d'un produit fonctionnel, commercialisé et validé par ses utilisateurs.

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	Le cédant développe l'application depuis maintenant près de 6-7 ans. Le démarrage du projet a été progressif, notamment en raison d'un important travail initial de recherche de financements, de conception, de tests et de développement avant sa commercialisation. Au fil de cette période, il a également développé en parallèle son activité d'UX/UI Designer, qui est progressivement devenue le cœur de son projet professionnel. Après plus de cinq ans d'expérience dans ce domaine, le cédant souhaite aujourd'hui concentrer davantage son temps et son énergie sur cette activité, ainsi que sur des projets personnels, immobiliers et entrepreneuriaux. Après plusieurs années à porter seule le projet, ses priorités et ses centres d'intérêt ont naturellement évolué. Il souhaite donc transmettre l'application à un acquéreur qui comprend le potentiel du projet et qui pourra lui apporter les ressources, l'expertise ou le réseau nécessaires pour exploiter pleinement son potentiel. La vente s'inscrit ainsi dans une logique de transmission et de continuité : permettre au projet de franchir une nouvelle étape avec un repreneur davantage focalisé sur sa croissance.
Prix de cession	93 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

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