

Marketplace de négociation d'achat au succès - plateforme en production avec marque déposée

Annonce V92709 mise à jour le 28/09/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Centre
Département	Confidentiel

Description du logiciel à vendre

Place de marché mettant en relation des particuliers et des négociateurs professionnels pour leurs achats importants : travaux et habitat, automobile, mobilier et équipement.

Le principe est simple et sans risque pour le client : il confie un devis qu'il a déjà obtenu, un négociateur expert reprend le dossier et traite directement avec le vendeur. La commission ne porte que sur l'économie réellement dégagée. Aucun gain, aucun frais, aucune avance.

Plateforme en production depuis juin 2026, premières transactions réalisées et encaissées.

La chaîne complète est opérationnelle : espaces client et négociateur, appariement des dossiers, mandat électronique tripartite à signature qualifiée eIDAS, séquestre des fonds et répartition automatique des commissions.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

Indications concernant les éléments chiffrés

Société en phase d'amorçage : le chiffre d'affaires est marginal et la valeur de l'actif réside dans la technologie, la marque et le réseau, non dans les flux financiers historiques.

Le détail des transactions réalisées est communiqué en due diligence.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Segment de la négociation d'achat déléguée pour les particuliers, sur des paniers élevés.

Positionnement au succès, sans abonnement ni frais d'entrée, sur quatre verticales à fort panier moyen.

Concurrence

Marché émergent et peu consolidé en France.

Quelques acteurs positionnés sur la négociation au succès, aucun ne combinant à ce jour marketplace, mandat électronique qualifié, séquestre et répartition automatique des commissions dans une même chaîne.

Points forts

Plateforme opérationnelle en production, pas un projet : parcours complet testé, transactions réalisées et encaissées.

Chaîne de confiance complète déjà intégrée : mandat tripartite électronique à signature qualifiée eIDAS, séquestre des fonds, répartition automatique des commissions. C'est la partie la plus longue et la plus coûteuse à construire.

Modèle économique sans friction : le client ne paie que s'il gagne, ce qui supprime l'objection commerciale principale.

Actifs détenus à 100 % : code, marque déposée 4 classes, domaine. Aucune dépendance, aucun co-titulaire, aucune licence tierce.

Socle de référencement déjà acquis : plus de 120 contenus publiés et indexés, générant un trafic organique entrant.

Infrastructure d'automatisation par agents conversationnels en production, rare à ce stade de maturité.

Modèle immédiatement duplicable sur de nouvelles verticales sans redéveloppement.

Points faibles

L'accélération commerciale reste entièrement à financer : le produit fonctionne, le moteur d'acquisition n'a pas été doté. Le volume de transactions est à ce jour celui d'une phase d'amorçage.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	75 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	En priorité une personne morale disposant déjà d'un flux client : réseau de courtage, franchise, plateforme de mise en relation, acteur du pouvoir d'achat ou de l'avantage salarié. Un repreneur individuel disposant d'une capacité commerciale est également recevable.