Plateforme multiservices B2B2C - Marque blanche, marketplace et conciergerie

Annonce V93274 mise à jour le 26/10/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Aquitaine
Département	Confidentiel

Description du logiciel à vendre

Plateforme logicielle multiservices B2B2C en marque blanche, exploitée commercialement auprès de clients professionnels.

Sa force : permettre à un opérateur de créer en quelques minutes des portails clients personnalisés, avec leur adresse, identité graphique, agencement, partenaires et catalogues de services.

Au sein d'une même marque blanche, chaque client peut adopter indépendamment son propre fonctionnement : self-care et avantages partenaires, conciergerie avec opérateurs, marketplace avec panier et paiement en ligne, marketplace à crédits/jetons ou accès par abonnement.

La plateforme intègre une chaîne métier complète : back-offices administrateurs, entreprises et partenaires, CRM concierges, gestion des bénéficiaires, devis, commandes, paiements, abonnements, reporting, API et intégrations tierces.

Architecture Symfony, Docker et AWS, avec environnements de marques blanches dédiés, personnalisation avancée et gestion multilingue.

Technologie éprouvée auprès de FACIVI, GPM Prévention, CLS et Merci Oscar, avec plus de 10 400 comptes bénéficiaires facturés en août 2026 sur FACIVI et GPM.

Modèle économique validé : licences mensuelles, facturation par bénéficiaire et développements complémentaires.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	65	95	45	
Marge brute				

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net		-30		
Salariés				

Indications concernant les éléments chiffrés

La cession porte exclusivement sur les actifs technologiques (code source, fonctionnalités, documentation), sans reprise de la société ni de ses contrats clients.

Les chiffres d'affaires présentés correspondent exclusivement à l'exploitation historique de la plateforme logicielle B2B2C proposée à la cession et non au chiffre d'affaires global de la société.

L'activité repose sur deux sources de revenus complémentaires :

- Des revenus récurrents issus de licences mensuelles et d'une facturation par bénéficiaire ayant activé son compte et disposant d'un accès aux services.
- Des revenus ponctuels liés à des prestations de développement et d'évolution fonctionnelle commandées et financées par les clients.

Les variations du chiffre d'affaires entre les exercices s'expliquent notamment par la réalisation de développements complémentaires pour des clients tels que CLS, FACIVI et Groupe Pasteur Mutualité (GPM Prévention). Une fois ces projets achevés, les revenus ponctuels correspondants ont naturellement diminué, indépendamment du fonctionnement du modèle récurrent.

Ce modèle économique a été validé au cours de plusieurs années d'exploitation commerciale. En août 2026, les environnements FACIVI et GPM représentaient à eux seuls plus de 10 400 comptes bénéficiaires facturés.

Concernant les indicateurs de rentabilité, la présente opération porte exclusivement sur la cession d'un actif technologique et non sur la vente de la société ou de son activité commerciale.

Les chiffres de marge brute, d'EBE et de résultat d'exploitation ne sont donc pas renseignés : ils existent à l'échelle de la société, mais aucun compte de résultat autonome n'a été établi pour le seul périmètre logiciel. Les reporter dans cette annonce donnerait une représentation financière non pertinente de l'actif proposé à la cession.

Le résultat net 2025, renseigné uniquement pour satisfaire l'obligation technique du formulaire, correspond au résultat comptable de la société dans son ensemble, toutes activités confondues. Il ne constitue pas un indicateur de rentabilité propre au logiciel et n'est pas directement comparable aux chiffres d'affaires présentés.

La cession envisagée comprend l'intégralité de la technologie logicielle, ses fonctionnalités, son code source, sa documentation et les éléments techniques associés, sans reprise de la société ni transfert des contrats clients.

L'intérêt pour un acquéreur réside dans la possibilité de reprendre une plateforme complète, opérationnelle et éprouvée auprès de clients professionnels, enrichie au fil de développements financés par ceux-ci, avec un modèle économique commercialement validé et un potentiel de redéploiement dans différentes activités B2B2C.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Plateforme multiservices B2B2C en marque blanche, destinée aux opérateurs, éditeurs et réseaux professionnels souhaitant distribuer et exploiter différentes offres de services à destination de leurs propres clients et bénéficiaires.

Son positionnement se distingue par une architecture à plusieurs niveaux : un socle logiciel commun, des environnements de marques blanches dédiés et, au sein de chacun, des portails clients personnalisés (marques grises).

Chaque marque grise peut fonctionner selon son propre modèle commercial : self-care, conciergerie humaine, marketplace

transactionnelle, marketplace avec crédits ou jetons, ou gestion d'accès par abonnement.

Un même opérateur peut ainsi proposer simultanément plusieurs offres, sous différentes identités, avec des catalogues, partenaires, interfaces et règles de gestion propres à chaque client.

Cette flexibilité est associée à une administration centralisée, des outils métiers complets et une personnalisation rapide, permettant d'accélérer la commercialisation de nouvelles offres sans multiplier les développements.

Exploitée dans les services aux salariés, la conciergerie et la prévention santé, la technologie peut également être adaptée à d'autres secteurs nécessitant la distribution, la gestion ou la consommation de services auprès de populations identifiées.

Concurrence

Le marché comprend des éditeurs SaaS spécialisés dans les marketplaces, la conciergerie digitale, les programmes d'avantages, les services aux bénéficiaires et la gestion des relations partenaires.

De nombreuses solutions répondent à une verticale métier ou à un mode de distribution particulier. La création de nouvelles offres, notamment lorsqu'elles associent plusieurs modèles de services, peut alors nécessiter des développements complémentaires ou l'assemblage de plusieurs outils.

La plateforme proposée se différencie par sa capacité à faire coexister plusieurs modèles commerciaux au sein d'un même environnement de marque blanche, tout en personnalisant indépendamment chaque portail client.

Elle associe cette souplesse à une chaîne métier intégrée : gestion des bénéficiaires, partenaires, catalogues, devis, paniers, commandes, paiements, abonnements et opérations de conciergerie.

Cette approche offre à un acquéreur une base technologique polyvalente pour enrichir son offre existante, développer de nouvelles verticales ou commercialiser des solutions en marque blanche, avec un délai de mise sur le marché réduit.

Points forts

- Architecture multi-niveaux : un même environnement de marque blanche peut gérer de nombreux clients (marques grises), chacun avec son portail, son identité et son modèle commercial.

- Plusieurs modes d'exploitation simultanés : self-care, conciergerie humaine, marketplace, crédits/jetons et abonnements, configurables indépendamment pour chaque client.

- Déploiement commercial rapide : création et personnalisation d'un nouveau portail client en quelques minutes dans un environnement existant.

- Personnalisation avancée : logos, couleurs, visuels, domaines ou adresses dédiés, thèmes, CSS, éditeur de pages, organisation des blocs et contenus spécifiques.

- Marketplace transactionnelle complète : catalogue tarifé, panier multi-partenaires, commandes, différents modes de paiement, limites de consommation et suivi des opérations.

- Gestion des crédits et jetons éprouvée : attribution de droits à consommer sur des périodes définies, notamment utilisée pour les prestations offertes aux bénéficiaires de GPM Prévention.

- Gestion des abonnements : suivi des accès, souscriptions, durées et renouvellements, avec intégration WordPress/WooCommerce exploitée pour FACIVI.

- Outils métiers intégrés : back-offices administrateurs, entreprises et partenaires, CRM concierges, gestion des bénéficiaires, catalogues, devis, commandes et reporting.

- Souplesse opérationnelle : exploitation entièrement digitale ou avec intervention humaine, selon les partenaires et les services concernés.

- API et intégrations : API partenaires documentées, webhooks, SSO et connexions avec des applications tierces.

- Architecture technique éprouvée : Symfony, Docker, AWS, environnements dédiés aux marques blanches et ressources d'hébergement adaptables.

- Validation commerciale : plusieurs années d'exploitation auprès de clients professionnels, avec plus de 10 400 comptes bénéficiaires facturés en août 2026 sur FACIVI et GPM.

- Modèle économique récurrent validé : licences mensuelles, facturation par bénéficiaire et prestations de développement complémentaire.

- Documentation et transmission : spécifications fonctionnelles détaillées et documentation API, avec possibilité d'accompagnement par le développeur historique.

- Potentiel stratégique : accélération du lancement de nouvelles offres B2B2C et réduction des investissements de développement pour l'acquéreur.

Points faibles

- Certaines personnalisations particulièrement spécifiques peuvent nécessiter des adaptations techniques au-delà des nombreux paramètres disponibles dans les interfaces d'administration.

- L'authentification multifacteur (MFA/2FA) n'est pas intégrée à ce jour et pourra constituer une évolution complémentaire.

- La richesse fonctionnelle de la plateforme nécessite une prise en main initiale de son administration et de ses différents paramètres. Une documentation détaillée et une transmission technique accompagnée peuvent faciliter cette étape.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Après plusieurs années consacrées à la conception, au développement et à l'exploitation commerciale de cette plateforme, les fondateurs souhaitent désormais se consacrer à d'autres projets. L'objectif est de transmettre l'intégralité de cet actif technologique à un acquéreur capable de poursuivre son exploitation, de l'intégrer à ses propres activités ou d'en développer le potentiel commercial. Cette opération concerne exclusivement la technologie et ses éléments associés, sans cession des titres de la société.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Un acquéreur stratégique : éditeur de logiciels, intégrateur, opérateur de services B2B/B2B2C ou entrepreneur souhaitant disposer immédiatement d'une plateforme multiservices complète et éprouvée. La technologie peut intéresser aussi bien un acteur souhaitant enrichir son offre existante qu'un repreneur envisageant de développer une activité commerciale autour de ses fonctionnalités de marque blanche, conciergerie, marketplace et gestion de services. Une capacité à assurer la reprise et l'exploitation technique du logiciel est souhaitable. Une transmission de la documentation et un accompagnement technique peuvent être envisagés pour faciliter la prise en main.