

Plateforme commerciale digitale

Postée le **28/08/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : EURL

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : Pyrénées Orientales, Languedoc-Roussillon, France

Résumé général de l'activité

Le modèle est une plateforme commerciale digitale qui combine, au sein d'une même structure entièrement internalisée :

- une machine d'acquisition client industrialisée,
- un financement intégré via les leaders du leasing B2B,
- une production technique sur mesure
- une suite de technologies propriétaires fondées sur l'intelligence artificielle.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Compléments : Le dirigeant s'oriente sur sa passion principal : le nautisme.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	250	550	1 200	2 000
Marge brute	200	550	1 200	1 900
EBE	15	35	300	1 000
Résultat exploitation	15	30	300	
Résultat net	10	25	250	
Nb. de personnes	4	7	19	

Autres chiffres

Fonds propres : 260 k€

Intitule_dettes : 65 k€

Trésorerie nette : 390 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'agence se positionne dans un modèle sans concurrence spécifique.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Des technologies propriétaires. Un CRM métier sur mesure et trois briques d'IA (génération SEO multi-pages, application mobile de publication, rédaction automatisée d'articles) qui différencient durablement l'offre.

Un financement intégré unique. Des partenariats avec quatre organismes de leasing, dont deux leaders du marché (LOCAM et Corhofi), qui transforment une dépense de plusieurs milliers d'euros en une mensualité accessible et démultiplient le volume commercial.

Une machine commerciale industrialisée. Un fichier propriétaire de ~80 000 sites concurrents, une cellule de téléprospection internalisée et un argumentaire de démonstration qui portent les taux de conversion à un niveau très supérieur au marché.

Un revenu récurrent solide. Plus de 25 k€ HT de récurrent mensuel contractualisé, réparti sur plus de 550 contrats atomisés, avec un risque d'impayé porté à 97 % par les organismes de financement.

Une scalabilité immédiate. Un modèle répliquable au national, dont les fichiers de prospection couvrent déjà l'ensemble des départements français et dont les process permettent à un nouveau commercial d'être opérationnel dès le premier mois.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale