

**Plateforme SaaS de streaming vidéo**Postée le **08/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Type d'actif :** Licence**Localisation du siège :** Finistère, Bretagne, France**Résumé général de l'activité**

Actif proposé : Licence technologique exclusive d'une plateforme SaaS complète, prête à déployer pour lancer un catalogue de vidéos en ligne (type "Netflix" thématique).

Le streaming de niche est en forte croissance (marché estimé à 200-300 milliards \$ dans les prochaines années).

Les consommateurs recherchent de plus en plus des plateformes spécialisées (yoga, parentalité, immobilier, coaching, formation, etc.) offrant une expérience premium et ciblée.

Une plateforme SaaS prête à l'emploi, développée et optimisée pendant 2 ans, initialement conçue pour le marché florissant du yoga.

Cette technologie vous permet de lancer votre propre "Netflix de niche" sur le marché de votre choix :

- Immobilier.
- Éducation.
- Entrepreneuriat.
- Musique.
- Science.
- Jardinage.
- Danse.
- ... et bien d'autres.

Le développement d'une plateforme de streaming vidéo performante et complète a nécessité :  
+150 000 € d'investissement.

+2 ans de développement.

Des risques technologiques et financiers élevés.

Avec cet actif clé en main livrable en 15 jours, vous économisez 97% du temps et 2/3 des coûts nécessaires.

## A propos de la cession

**Raison principale de la cession :** Autre

**Compléments :** Actif sous forme de licence d'exploitation. Le prix de la cession est indicatif et peut-être discuté selon accord complémentaire.

### Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
<b>CA</b>			150	
<b>Marge brute</b>				
<b>EBC</b>			50	
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>			5	

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Le marché du streaming est colossal, avec 108 milliards de dollars en 2024. Le streaming vidéo représente aujourd'hui plus de 61% du trafic Internet mondial. Depuis 2021, les plateformes de streaming de niche se multiplient, offrant des modèles économiques performants et ciblés. Un exemple marquant ? Gaia Inc, pionnier dans le streaming spirituel, aujourd'hui coté en bourse. Les États-Unis dominent encore ce marché... mais cela pourrait changer.

## Concurrence

Les grandes plateformes de streaming du divertissement (Netflix) d'un côté et Youtube pour du contenu mélangé et du tout-venant.

### Points forts / faibles

## Points forts

Solution 100% opérationnelle : déjà développée, testée et utilisée en production.

Technologie SaaS clé en main : pas besoin de repartir de zéro, vous économisez 12+ mois et 100 000+ € de développement.

Plus de 200 fonctionnalités avancées : gestion abonnements, paiements Stripe, gamification, suivi utilisateurs, boutique intégrée...

Conçu au service du marketing sur divers échelons.

Scalable : adaptée aussi bien à un catalogue de quelques dizaines qu'à plusieurs milliers de vidéos.

Compatible Multisecteurs : sport, bien-être, formation, divertissement, médias...

Accompagnement stratégique prévu.

Interface intuitive et responsive.

Gestion complète des abonnements et utilisateurs, commentaires et interactions.

Options avancées d'analyse des données et monétisation.

## Points faibles

C'est un actif technologique valorisable et valorisant, sans entreprise ni portefeuille clients.

### Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **25 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **11 k€ k€**

## Compléments, spécificités

L'actif est utilisé avec une entreprise partenaire d'origine canadienne dans le secteur du Yoga. Les chiffres reflètent une estimation, car les données de cette entreprise sont confidentielles.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Cette annonce s'adresse à :

- 1) Des entrepreneurs visionnaires (pour développeur leur propre Netflix) qui souhaitent :

- Monétiser leur audience existante (ou celle d'un partenaire).
- Créer une source de revenus récurrents avec un modèle d'abonnement éprouvé.
- Développer un business à 6 chiffres annuel grâce à une solution innovante et clé en main.

Pour démarrer, une communauté de 80 000 personnes est idéale (la vôtre ou celle d'un partenaire stratégique).

Potentiel pour l'acquéreur ?

- Lancer immédiatement son propre service de streaming spécialisé.
  - Monétiser via abonnements, paiements à la séance, upsells (boutique intégrée).
  - Se positionner tôt sur un marché émergent à forte valorisation.
  - Actif valorisable : possibilité de créer un catalogue propriétaire, une communauté et un actif revendable.
- 2) Des apporteurs d'affaires ou business developer (pour distribuer la technologie, et toucher jusqu'à 20 000€ de commissions).