

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
CA			150	
Marge brute				
EBE			50	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			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

Éléments 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).