

Plateforme SaaS et apps mobiles de mise en relation autoPostée le **13/11/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Secteur : Portails Internet / Services numériques.

MVP complet et accompagnement technique.

Technologies & outils utilisés :

Technologies de développement :

Java Spring (backend), Angular (frontend), Capacitor (packaging apps mobiles).

Services d'infrastructure et déploiement :

Amazon AWS (stockage S3), Cloudflare (CDN, sécurité), Appflow (déploiement apps mobiles), Google Play Console, Apple App Store Connect.

Monétisation & paiement :

Stripe (gestion abonnements), Amazon Affiliates (programme d'affiliation).

Applications mobiles : Android & iOS.

Solution clé en main :

Plateforme SaaS innovante accompagnée de deux applications mobiles, dédiée à la mise en relation entre automobilistes et réparateurs professionnels certifiés.

Les profils sont vérifiés manuellement via justificatifs (identité, diplômes, Kbis, assurance pro ou équivalence pour ex-garagistes), avec stockage sécurisé sur Amazon S3.

Principales fonctionnalités :

- Géolocalisation : Trouver rapidement un mécanicien qualifié à proximité.
- Profils complets : Présentation, compétences, avis et contact direct.
- Interface d'administration complète : Gestion des utilisateurs particuliers et professionnels, validation des profils, blocage ou suppression de comptes, modération, envoi d'emails.
- Abonnement flexible : Les 100 premiers réparateurs inscrits bénéficient d'un accès gratuit à vie,

puis abonnement mensuel scalable.

Atouts techniques et gain de temps :

- Code flexible et bien structuré, facilement exploitable et adaptable à d'autres secteurs d'activité.
- Nombreuses intégrations déjà en place (authentification, paiement, RGPD, back-office complet, push mobile...).
- Gain de temps considérable : La plateforme fait gagner plusieurs mois de développement et permet une mise sur le marché immédiate avec un modèle économique prêt.

Monétisation prête à être activée :

La plateforme est configurée pour générer des revenus via abonnements payants (après période gratuite) et programme d'affiliation Amazon. La monétisation peut être lancée dès l'inscription des premiers professionnels.

Marketing & marque :

Marque déposée et réseaux sociaux actifs. Campagnes publicitaires ciblées sur Facebook et Instagram prêtes à être lancées. Supports physiques (flyers...) déjà créés.

Sécurité & conformité :

Données stockées sur AWS. RGPD respecté.

Accompagnement technique :

Transfert complet du code source et des accès avec accompagnement technique sur quelques jours pour la prise en main de l'application et les bonnes pratiques de déploiement.

Atout majeur :

Solution clé en main, immédiatement exploitable, avec infrastructure cloud sécurisée, apps mobiles fonctionnelles, interface d'administration complète, modèle économique prêt à scaler, monétisation prête à être lancée et stratégie marketing structurée.

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 :

Après avoir consacré une quantité importante de temps et d'efforts au développement de la marque, le dirigeant souhaite céder l'entreprise à un investisseur capable de la faire croître et de la développer de manière durable. Étant actuellement seul à la gestion de la plateforme, il constate qu'une équipe plus large et spécialisée est nécessaire pour soutenir et accélérer la croissance de l'entreprise. Cette cession permettra de bénéficier des ressources et de l'expertise dont elle a besoin pour atteindre son potentiel maximal. Le dirigeant recherche un partenaire qui pourra assurer le développement stratégique et opérationnel de l'entreprise.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			0	100
Marge brute				50
EBC			-10	10
Résultat exploitation			-10	8
Résultat net			-10	5
Nb. de personnes	1	1	1	1

Autres chiffres

Fonds propres : 10 k€

Trésorerie nette : 3 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cette plateforme est une solution SaaS innovante clé en main, développée pour la mise en relation entre automobilistes et réparateurs indépendants qualifiés (professionnels certifiés ou ex-garagistes). Grâce à une géolocalisation intelligente et une recherche par type de service mécanique, les utilisateurs peuvent identifier facilement un réparateur disponible à proximité. Tous les profils sont rigoureusement vérifiés (pièce d'identité, diplômes, extrait Kbis, assurance professionnelle ou équivalence d'expérience pour les anciens garagistes). Les documents sont stockés de manière sécurisée via Amazon S3, assurant une fiabilité maximale. La plateforme joue

ainsi le rôle de tiers de confiance dans un secteur en forte croissance. Différenciateurs clés : – Réseau de réparateurs indépendants certifiés (pas de particuliers). – Contrôle documentaire complet et sécurisé. – Applications mobiles (Android/iOS) + plateforme web. – Interface d'administration prête à l'emploi. – Offre freemium : 100 premiers abonnés gratuits à vie. – Monétisation possible via publicité et abonnements. Potentiel de diversification : L'architecture technique (Java Spring Angular) est conçue pour être flexible et multi-secteurs : plomberie, électroménager, montage de meubles, services à la personne, ... L'ouverture à d'autres services à la demande est simple et rapide à mettre en œuvre. Opportunité : La plateforme est techniquement aboutie et fonctionnelle : web + Android + iOS, infrastructure cloud sécurisée, monétisation prête. Tout est prêt pour le déploiement, la montée en charge et une expansion à l'international. Elle est vendue comme MVP clé en main avec transfert complet du code source et des accès, ainsi qu'un accompagnement technique sur quelques jours pour la prise en main et la transition. Une opportunité rare pour un acteur ou un investisseur souhaitant reprendre un produit déjà construit, adaptable et rapidement déployable sur un marché porteur.

Concurrence

Le marché de la mise en relation automobile est occupé par plusieurs plateformes déjà établies. La plupart se concentrent sur la gestion des devis et des réparations, avec des interfaces web limitées et peu d'ouverture vers d'autres secteurs. Différenciation de la plateforme : – Applications mobiles complètes (Android et iOS) permettant aux utilisateurs de localiser rapidement des réparateurs via la géolocalisation et de communiquer directement avec eux, un point différenciant majeur par rapport aux solutions existantes. – Flexibilité et évolutivité : l'architecture technique (Java Spring Angular) permet d'intégrer facilement d'autres secteurs de services et d'adapter la solution bien au-delà de l'automobile. – Interface d'administration prête à l'emploi et contrôle documentaire rigoureux, renforçant le rôle de tiers de confiance. Cette approche hybride – plateforme web + apps mobiles natives + possibilité de diversification – offre un avantage concurrentiel clair et positionne la solution comme une alternative moderne et adaptable aux acteurs historiques.

Points forts / faibles

Points forts

La flexibilité d'un service de mise en relation dans plusieurs domaines d'activités et l'intégration de services mobiles représentent un avantage concurrentiel majeur par rapport aux plateformes qui se concentrent uniquement sur l'automobile ou qui ne possèdent pas d'application mobile.

Applications mobiles Android & iOS : Contrairement à certaines plateformes concurrentes qui ne proposent qu'une interface web, la solution dispose de deux applications mobiles fonctionnelles.

Accessibilité et flexibilité des services : La plateforme permet une négociation des prix avec les réparateurs et la consultation de profils détaillés, offrant ainsi un service plus personnalisé et transparent.

Multisectoriel : La solution peut facilement s'étendre à d'autres secteurs (plomberie, réparation électroménager, etc.), ce qui la positionne comme une plateforme à fort potentiel de diversification.

Modèle SaaS avec abonnement flexible : Période d'essai gratuite et abonnement flexible à 9,99 €

par mois, permettant une adaptation facile aux besoins des professionnels et utilisateurs.

Plateforme et backend déjà opérationnels : Le service est déjà déployé, il suffit de lancer le backend et de rajouter des réparateurs. Un développeur Java Spring / Angular peut facilement reprendre la plateforme.

Atouts clés :

- Marque déposée : Protégée, prête à être développée.
- Plateforme SaaS robuste : Code structuré (Java Spring, Angular), prêt à être repris.
- Applications mobiles prêtes à l'emploi : Fonctionnelles après lancement du backend déjà déployé.
- Base de données prête : Infrastructure prête à accueillir les utilisateurs.
- Réseaux sociaux actifs : Comptes Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok avec contenu promotionnel existant.

Points faibles

Points d'attention / Potentiel de développement :

- Communauté en croissance : La plateforme est prête techniquement et dispose déjà d'une petite base d'utilisateurs côté automobilistes. Les premières actions marketing ont été mises en place. Il reste à recruter et fédérer un réseau de réparateurs pour atteindre une masse critique. Cette phase d'acquisition ciblée représente une opportunité pour le repreneur afin d'accélérer la traction et d'occuper rapidement le marché.
- Phase de lancement commercial à intensifier : Les fondations sont posées (branding, campagnes prêtes, supports marketing) et n'attendent plus qu'une montée en puissance pour activer les premiers utilisateurs et monétiser.
- Fonctionnalités secondaires évolutives : La base fonctionnelle est complète, mais l'architecture flexible permet d'ajouter facilement des options avancées (gestion des disponibilités, notifications, adaptation à d'autres corps de métier) selon les priorités du repreneur.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **32 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **18 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

La plateforme offre une opportunité de croissance dans le secteur des services numériques, particulièrement pour un repreneur disposant d'une certaine expérience dans le domaine des plateformes SaaS ou des applications mobiles.

Ce projet est particulièrement adapté à une personne physique passionnée par l'innovation numérique ou à une entreprise cherchant à diversifier son portefeuille.

Le repreneur idéal devrait avoir :

- Une bonne compréhension des services en ligne, notamment dans les secteurs de l'automobile, des réparations, ou d'autres services à la personne.
- Des compétences en développement de produits numériques et en gestion d'équipe, pour continuer à faire croître et structurer l'entreprise.
- Une vision à long terme pour exploiter les potentiels d'expansion de la plateforme, que ce soit à travers l'internationalisation ou l'ajout de nouveaux services (plomberie, montage de meubles, etc.).
- Une capacité d'investissement et un intérêt pour accompagner la phase de scalabilité et d'acquisition de nouveaux clients, à la fois localement et à l'international.

Cette opportunité s'adresse à des profils variés, avec une ouverture à des investisseurs, des entrepreneurs ou des entreprises ayant une vision pour dynamiser et faire évoluer la société tout en tirant parti de ses fonctionnalités et de son potentiel de marché.