

Leader des salons virtuels permanents B2BPostée le **08/09/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Département :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

La société opère des salons virtuels permanents B2B (accès 24/7) avec stands digitaux personnalisables, outils de matchmaking qualifié et services médias (articles, vidéos, podcasts, webconférences, campagnes Social Ads).

3 verticales actives (franchise, retail services, vente directe) et 1 verticale en préparation (formation professionnelle, 2026).

Modèle fondé sur abonnements annuels et prestations médias complémentaires.

En plus

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

La société travaille à l'export

A propos de la levée de fonds**Type d'opération :** Renforcement des fonds propres

Accélérer le déploiement multi-verticales et l'international, renforcer l'acquisition & le renouvellement, et sécuriser la feuille de route tech (IA / algorithmes / automatisation).

Explication de la levée de fonds : Commercial (40 %) : renfort SDR / outillage sales. Marketing (40 %) : Social Ads, contenu, doublement du budget média. Tech/R&D (20 %) : recrutement senior IA, produits & automatisations.

Montant recherché : 1000 k€
Participation proposée : Minoritaire ou majoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	250	500	650	930
Marge brute				
EBE	45	50	-55	100
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes	4	7	12	

Autres chiffres

Fonds propres : 50 k€

Intitule_dettes : 365 k€

Trésorerie nette : 135 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Pionnier français des salons virtuels permanents organisés et opérés en propre (approche verticalisée), combinant visibilité annuelle et génération de leads qualifiés.

Concurrence

Salons physiques : coûts élevés, visibilité limitée, impact CO2. Annuaires en ligne : visibilité passive, leads faiblement qualifiés. Solutions SaaS “marque blanche” : outils sans verticales permanentes opérées.

Points forts / faibles

Points forts

Modèle récurrent à forte marge (abonnements).

Scalabilité par verticales & duplication internationale.

Valeur ajoutée média (contenus & Social Ads).

Impact environnemental positif.

Points faibles

Marché en évangélisation.

Rentabilité court terme impactée par la montée en charge RH/tech.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Compléments, spécificités

En 2024, la société a enregistré une croissance de +36 % de son chiffre d'affaires, atteignant 650 k€.

Traction commerciale confirmée (portefeuille d'exposants en croissance, ARPA en hausse).

Détails financiers additionnels disponibles sous NDA.

Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur l'investisseur

Business angels, fonds VC, corporate ventures, family offices orientés digital / SaaS / marketplaces B2B / événementiel, sensibles à l'impact et au scale international.