

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Acteur innovant de la prévention en santé visuelle BtoB, proposant des solutions sur mesure pour mieux travailler sur écran sans nuire à son capital santé.

Forte de près de 10 années, l'entreprise se distingue par :

- Une expertise médicale en orthoptie déclinée à titre préventif.
- Une technologie internalisée incluant entre autre de la reconnaissance faciale.
- La création d'un indice individuel pour évaluer le risque de la sur-exposition digital sur le système visuel.
- Une application opérationnelle en webapp et facile à activer sur smartphone.

Avec une croissance stable et des clients relativement fidèles, la société est positionnée pour se développer en Europe ou venir enrichir une gamme de services de prévention BtoB déjà existante.

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

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	40	45	45	
Marge brute	4	15	12	
EBE				
Résultat exploitation	4	15	12	
Résultat net	4	15	11	
Nb. de personnes	1	1	1	

Autres chiffres

Intitule_dettes : 15 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Enjeux : La santé visuelle et la prévention des risques liés à l'exposition aux écrans (fatigue numérique, TMS, baisse de productivité) sont des préoccupations croissantes pour les entreprises, surtout avec la généralisation du télétravail et du travail hybride. Data : - 75% des collaborateurs sont touchés par la fatigue numérique. - 28% des arrêts maladie sont liés aux troubles musculo-squelettiques et psychologiques. - La QVCT (Qualité de Vie et des Conditions de Travail) est un levier stratégique pour les DRH et les services HSE. Tendances : - Digitalisation des solutions de prévention (applications, chatbots, plateformes SaaS). - Intégration de la prévention dans les politiques RSE et bien-être au travail. - Recherche de solutions clé en main, personnalisables et mesurables.

Concurrence

Concurrents directs : - Plateforme de bien-être au travail (inclut des modules sur la santé visuelle). - Solutions de santé mentale et prévention des risques psychosociaux. - Une société qui offre des ateliers et contenus digitaux sur la santé au travail. - Startups spécialisées. Concurrents indirects : - Formations en ergonomie et santé au travail. - Mutuelles et assurances santé proposant des modules de prévention digitale.

Points forts / faibles

Points forts

Différenciation de cette entreprise :

- Focus exclusif sur la santé visuelle et la fatigue digitale.
- Solutions intégrées (chatbot, programme personnalisé, mesure d'impact).
- Reconnaissance : Médaille d'or Préventica, partenariat avec l'Institut de la Vision.

Points Forts :

- Expertise médicale et scientifique.
- Solutions innovantes et primées.
- Intégration facile dans les outils existants.
- Approche bienveillante et engageante.
- Mesure d'impact et données consolidées.
- Approche préventive et mesurable.
- Expertise reconnue.
- Intégration facile et personnalisation.
- Solutions innovantes et primées.

Points faibles

- Concurrence accrue des acteurs généralistes.
- Dépendance aux partenariats technologiques.
- Modèle économique à clarifier (abonnements, licences).
- Nécessité de convaincre les entreprises de l'urgence du sujet.
- Notoriété encore limitée face aux géants.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **80 k€**

Compléments, spécificités

Dépôt à INPI de :

2 noms de marques : Le nom de la société et le nom d'un programme digital.

1 enveloppe soleau.

Synthèse stratégique

- Avantages concurrentiels :

L'entreprise se positionne comme un expert niche sur la santé visuelle en entreprise, avec des outils innovants, mesurables et intégrés. Son approche scientifique et sa reconnaissance (Préventica) sont des atouts majeurs.

- Défis :

Renforcer la notoriété face aux acteurs généralistes.

Prouver le ROI aux entreprises (réduction de l'absentéisme, gain de productivité).

Évoluer vers un modèle scalable (abonnements, partenariats B2B).

- Leviers de croissance :

Développer des partenariats avec les mutuelles, les ESAT et les éditeurs de logiciels RH.

Internationalisation (marché européen de la QVCT en croissance).

Diversifier l'offre (ex : modules pour les écoles, les seniors).

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale