

Coworking et aménagement des espaces de travail

Postée le 06/10/2025

Description générale**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

La société conçoit, installe et exploite des espaces de coworking autonomes intégrés dans des lieux de passage (stations-service, gares, commerces, travel retail).

Ces espaces sont équipés de cabines acoustiques propriétaires et de tables connectées, accessibles via une application web propriétaire permettant réservation et paiement en ligne, sans personnel.

Le modèle repose sur deux relais de croissance :

- L'aménagement pour les tiers et support des espaces de coworking générant des revenus récurrents par abonnement et un revenu one-shot à l'ouverture.
- Vente de cabines acoustiques (1, 2 ou 4 places) à forte valeur ajoutée, adaptées aux environnements publics.

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

La société travaille à l'export

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Compléments :** Les fondateurs lancent une nouvelle société, 6e pour un et 3e pour l'autre.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	300	70	150	1 300
Marge brute		30	60	290
EBC		7	35	
Résultat exploitation		7	35	
Résultat net		7	35	
Nb. de personnes				

Autres chiffres

Fonds propres : 15 k€

Trésorerie nette : 5 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne comme le premier opérateur de coworking 'plug & play' en lieux de passage, avec un produit propriétaire et un écosystème digital différenciant. Le marché est encore largement concentré dans les grandes villes (90 % des espaces de coworking), laissant un potentiel majeur dans les zones non desservies (autoroutes, gares, commerces).

Concurrence

Sur le microcoworking - pas vraiment de concurrence, à part une société, dont le produit se réduit à une cabine pour le travel retail. Sur le marché des cabines - la concurrence est très prononcée, mais la cible s'est positionnée sur l'entrée de gamme, en produit hyper robuste.

Points forts / faibles

Points forts

- Concept validé sur le terrain, industrialisé et différenciant.

- Pipe commercial solide, avec des clients grands comptes et appels d'offres en cours.
- Double relais de croissance (exploitation récurrente + ventes B2B).
- Marque reconnue et couverte par la presse (30+ parutions, prix sectoriels).
- Équipe fondatrice expérimentée, disponible pour accompagner la transmission.
- Structure légère, sans dettes, avec coûts fixes très faibles.

Points faibles

Société jeune.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

Compléments, spécificités

Le CA N-2 consiste en missions de conseil gagnées auprès de ses clients sur 2022 et fin 2021.

Chiffres 2023 et 2024 sont les résultats normalisés, hors les investissements et la rémunération des dirigeants. Les détails sont disponibles à la demande.

Les chiffres N+1 correspondent au Pipe qui sera réalisé sur 2-3 ans à venir.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale