

Description générale

Fiche d'identité de la société

Type d'actif : Logiciel

Localisation du siège : Seine Maritime, Haute-Normandie, France

Résumé général de l'activité

Une plateforme SaaS de mise en relation entre freelances et entreprises.

Elle se distingue par :

- Un modèle économique basé sur des abonnements mensuels accessibles (10 à 70 €),
- Une sélection rigoureuse des projets (pas de missions absurdes ou sous-payées).

L'intégration d'une intelligence artificielle pour estimer les budgets et aider à la rédaction des annonces.

Une interface simple et efficace pensée pour les indépendants et les TPE/PME.

Le logiciel est totalement opérationnel, en ligne et prêt à être commercialisé à grande échelle.

A propos de la cession

Raison principale de la cession : Société en difficulté

Plateforme SaaS de mise en relation freelances ? entreprises, déjà développée et opérationnelle. Bien que le chiffre d'affaires actuel soit nul (lancement récent), le potentiel est significatif : Pessimiste : même avec seulement 200 freelances, la valorisation reste > 100 k€. Réaliste : avec 500 freelances, on atteint 270–540 k€. Optimiste : avec 1 000 freelances, la plateforme franchit la barre du million d'euros de valorisation potentielle.

Compléments :

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA				
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La plateforme cible principalement : Les 1,2 million de freelances français (dont 700 000 dans le numérique, la communication et le design). Les 4,1 millions de TPE/PME et plus de 20 000 startups qui font régulièrement appel à des indépendants. Son positionnement prix (10 à 70 €/mois) et ses fonctionnalités différenciantes (IA, filtrage des missions) en font une alternative compétitive à Malt et Codeur.com.

Concurrence

Malt : leader français, positionné premium, tarifs élevés. Codeur.com : plateforme historique, mais saturée et souvent critiquée pour la qualité des projets. LinkedIn / agences : solutions indirectes, moins spécialisées. La société se différencie par un coût réduit, une simplicité d'usage et une sélection qualitative des missions.

Points forts / faibles

Points forts

Plateforme déjà développée et opérationnelle.

Business model SaaS clair et scalable.

Marché large et en forte croissance.

Prix attractifs, différenciation claire face aux leaders.

Forte marge potentielle (abonnements sans coûts variables lourds).

IA inclus, pour l'aide à la rédaction.

Points faibles

CA actuel : 0 € (démarrage récent).

Notoriété à construire (besoin d'investir en marketing / communication).

Dépendance au volume critique de freelances / entreprises pour créer l'effet de réseau.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **50 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **30 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne morale