

Plateforme réunissant un réseau de praticiens de bien-être

Postée le **30/10/2025**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

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

Résumé général de l'activité

Cette société, active depuis près de dix ans dans plusieurs grandes villes françaises, fonctionne via une plateforme digitale ultra-optimisée réunissant plus de 180 praticiens indépendants.

Elle propose des prestations de bien-être (massages, ateliers) destinées aux collaborateurs d'entreprises, événements professionnels et au grand public par le biais d'établissements partenaires.

Le modèle économique repose sur la vente de droits d'accès aux praticiens, des prestations B2B facturées directement aux entreprises et des formations spécialisées.

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

Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	120	130	140	
Marge brute				
EBE	50	60	90	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes	2	2	1	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché du bien-être est en forte croissance, tiré par la demande des entreprises pour des solutions QVCT (Qualité de Vie au Travail) et l'événementiel. Secteur national très fragmenté, concurrentiel, mais avec peu d'acteurs structurés multi-villes et capables de proposer une offre globale et récurrente en B2B. Plateforme digitale leader pour le bien-être au travail et l'événementiel, proposant des prestations récurrentes et ponctuelles dans les grandes villes françaises (Paris, Lyon, Bordeaux, Lille), basée sur une communauté de praticiens indépendants.

Concurrence

Concurrence composée principalement d'agences locales, petites structures, et quelques plateformes nationales émergentes. Peu de compétiteurs capables d'automatiser leurs process et de scaler rapidement leur modèle économique.

Points forts / faibles

Points forts

- Structure ultra-optimisée, automatisée et scalable.
- Communauté fidèle de 180 praticiens actifs.
- Pas de stock, ni local commercial.
- Rentabilité assurée, faible dépendance aux charges fixes.
- Effet de levier fort pour un acquéreur (près de 88?000?€ de cash-flow mobilisable en 2024).

Points faibles

Chiffre d'affaires modeste par rapport aux leaders du secteur.

Image dépendante d'une fondatrice unique.

Nécessité de structurer la prospection commerciale pour accélérer la croissance.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **100 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **40 k€ k€**

Compléments, spécificités

EBE retraité.

En 2024, l'entreprise a généré un chiffre d'affaires de 140 k€ avec une rentabilité démontrée deux années sur trois, dont un résultat net positif après un investissement géographique en 2023.

La structure est extrêmement légère, pilotée par une seule salariée (la dirigeante), sans local commercial, stock ou budget marketing conséquent.

Cette configuration permet un budget disponible pour un repreneur de près de 88 000 € (hors salaire dirigeant) dès 2025-2026, grâce à l'automatisation de certains processus et la suppression de certains coûts externes.

Le modèle de déploiement géographique est flexible et peu coûteux, avec un fort potentiel de croissance notamment sur le segment B2B entreprises qui représente 52% du chiffre d'affaires.

La cession porte sur l'ensemble de la structure juridique, incluant la marque, les actifs, la clientèle et les outils digitaux, avec un portefeuille de près de 50 clients entreprises et plus de 4 600 interventions annuelles dans les établissements partenaires.

Ce positionnement permet d'allier rentabilité, légèreté opérationnelle et potentiel de développement modulaire dans un marché national du bien-être en entreprise qui pèse plus de 10 milliards d'euros.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Habitude de la gestion d'équipes indépendantes ou réseau, appétence pour l'automatisation et la prospection commerciale B2B.

Capacité à structurer un développement national et à porter l'ADN responsable de la société.