

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Non précisé
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : New York, Etats Unis

Résumé général de l'activité

Plateforme digitale spécialisée dans l'intermédiation de la location de bennes à ordures (gravats, DIB, déchets industriels, etc.).

En moins de deux ans, la société s'est imposée parmi les leaders de son secteur en France grâce à un modèle 100 % digitalisé, sans logistique propre, s'appuyant sur l'automatisation des demandes de devis et un réseau national de plus de 200 partenaires loueurs.

L'activité, opérée à distance par une équipe de 3 employés, adresse principalement des clients professionnels du bâtiment (80 % du CA), assurant une bonne récurrence.

Les prestations sont margées individuellement, avec un taux compris entre 18 % et 35 %. Le trafic est généré principalement par le SEO (68 %).

La structure est constituée en LLC aux États-Unis, mais toute l'activité est centrée sur le marché français.

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

Compléments :

Après quinze années d'entrepreneuriat, le dirigeant souhaite désormais rééquilibrer son rythme professionnel afin de consacrer davantage de temps à sa famille et à ses jeunes enfants. L'activité, aujourd'hui pleinement opérationnelle et arrivée à un niveau de maturité solide, présente encore d'importants leviers de croissance. C'est dans cette optique qu'il envisage de la transmettre à un repreneur ou à une équipe capable d'en poursuivre le développement.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		400	900	1 500
Marge brute				
EBE			150	250
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			4	4

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La plateforme s'est positionnée comme un acteur digital parmi les leaders dans la niche de l'intermédiation de la location de bennes à ordures en France. Le marché est considéré comme essentiel et peu cyclique (BTP / Services Déchets), mais reste traditionnellement fragmenté et faiblement digitalisé. Grâce à son modèle d'automatisation des devis et à son réseau national de plus de 200 partenaires, l'entreprise a créé une barrière à l'entrée digitale dans un secteur mûr pour la modernisation. La forte traction B2B (80 % de la clientèle) garantit un positionnement stratégique stable face aux acteurs traditionnels.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Scalabilité & modèle lean : croissance sans ajout de coûts fixes majeurs. Intermédiation pure, sans gestion de stock ni logistique propre. L'activité, gérée à distance, prouve la dématérialisation complète de l'organisation.
- Expérience utilisateur fluide : grâce à l'automatisation des devis et à une plateforme simple et rapide d'utilisation, les processus internes ont été continuellement optimisés.
- Relation client personnalisée : service client de qualité, soutenu par un secrétariat téléphonique réactif offrant un accompagnement personnalisé et de proximité.
- Couverture nationale : un actif puissant (200+ loueurs partenaires) assurant une capacité d'exécution nationale et une livraison sous 24h.
- Image de marque solide : construite sur des valeurs de fiabilité, de transparence et de modernisation d'un service traditionnel.
- Acquisition client gratuite : la majorité du trafic provient du référencement naturel sur Google (68 % SEO).

Points faibles

Peu d'historique (entreprise fondée en 2022).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **300 k€ k€**

Compléments, spécificités

Croissance +105 %/an.

Modèle lean et scalable.

Chiffres clés :

- Chiffre d'affaires : 900 k€ en 2024 ; 1,5 M€ projeté en 2025.
- Croissance annuelle moyenne (2023-2025) : +105 %.
- Taux de transformation devis/factures : 18 %.
- Panier moyen : 738 €.
- 80 % du CA réalisé en B2B.
- Équipe de 3 salariés.

Opportunités de développement :

- Poursuivre l'automatisation des process et du matching.
- Développer l'acquisition B2B : outbound marketing, SEO local, démarchage verticalisé.
- Expansion géographique en Europe ou en régions sous-exploitées.
- Élargissement de l'offre vers des services connexes (recyclage spécialisé, gestion de déchets complexes).

Informations de transaction :

- Type de cession : fonds de commerce ou titres (LLC US).
- Prix demandé : offre ouverte, à formuler sur la base d'un multiple de l'EBE 2025.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Un repreneur disposant d'une expertise digitale et data capable d'accélérer l'automatisation du modèle et d'optimiser l'acquisition client (SEO/Outbound Marketing).

Un profil ayant une connaissance du secteur BTP, de la gestion des déchets ou de l'intermédiation de services serait un atout, notamment pour structurer l'expansion nationale et européenne, et développer les nouvelles offres connexes à forte marge.

Ce rachat est idéal pour un acteur stratégique cherchant à digitaliser une activité B2B essentielle et à forte croissance.