

## Plateforme logicielle de réservation de transats

Postée le **11/02/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans

**Localisation du siège :** Alpes Maritimes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

#### Résumé général de l'activité

Réservation des transats en ligne.

Plateforme de réservation destinée aux plages et aux hôtels disposant d'une piscine, comblant un angle mort du marché.

La solution permet à l'exploitant de :

- Augmenter son CA.
- Réduire ses coûts d'exploitation.
- Améliorer l'expérience client.

La plateforme est multilingue.

Produit scalable à l'international.

Cession de l'ensemble des actifs pour raisons personnelles : logiciel, business plan, outils marketing, phase de qualification, ainsi qu'une équipe composée d'un commercial et d'un chef de produit informatique.

Société ayant investi dans le développement du produit, avec peu d'actions commerciales à ce jour et sans chiffre d'affaires.

Solution de booking de transats.

#### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

**Compléments :**

Le cédant gère 1 autre entreprise qui lui prend tout son temps.

## Éléments chiffrés

| En k€/année           | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| CA                    |      | 0    | 0    |      |
| Marge brute           |      |      |      |      |
| EBE                   |      | 0    | 0    |      |
| Résultat exploitation |      |      | 0    |      |
| Résultat net          |      |      |      |      |
| Nb. de personnes      |      | 3    | 3    |      |

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Système en création de marché.

### Concurrence

Deux concurrents. Aucun concurrent n'a pris le lead.

## Points forts / faibles

### Points forts

Étude de marché approfondie ayant conduit au développement du produit.

Esthétique du logiciel.

Permet de résoudre 3 problèmes :

- Augmenter le CA.
- Réduire les coûts d'exploitation.
- Améliorer l'expérience client.

### Points faibles

Besoin de capitaux pour une action commerciale de masse.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **250 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **250 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Pas de ventes à date, surtout des investissements pour fabriquer le produit.

L'apport demandé correspond à la totalité du prix de cession.

Le dirigeant souhaite céder 100 % du capital de l'entreprise avec tout son actif à savoir :

- Un logiciel terminé et validé auprès des futurs clients, prêt à l'emploi.
- Tout l'arsenal marketing pour la commercialisation.
- Le business plan.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale