

## Néobanque avec plateforme de facturation électronique

Postée le **14/04/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Type d'actif :** Licence

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

#### Résumé général de l'activité

Une néobanque proposant un compte IBAN, une carte Mastercard, ainsi qu'une plateforme de facturation électronique conforme aux nouvelles obligations, directement connectée au compte bancaire.

Elle permet d'émettre les factures, de recevoir les paiements, d'encaisser par carte ou prélèvement, et de suivre la trésorerie en temps réel, sans changer d'outil.

#### A propos de la cession

**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite

### Éléments chiffrés

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
<b>CA</b>			50	150
<b>Marge brute</b>				60
<b>EBE</b>				20
<b>Résultat exploitation</b>				1
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>				2

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La plateforme financière et de facturation électronique dédiée aux PME, TPE et SASU. c'est une néobanque nouvelle génération spécialement conçue pour les PME, TPE, indépendants et SASU. La société propose une solution complète intégrant un compte IBAN, une carte Mastercard et une plateforme de facturation électronique directement connectée aux moyens de paiement. Contrairement à de nombreux acteurs du marché, elle a fait le choix de développer en interne ses technologies et ses modules financiers et de facturation. Cette maîtrise technique, associée à ses agréments et à son positionnement réglementaire, permet à l'entreprise de bénéficier d'une plus grande autonomie, d'une meilleure maîtrise des flux financiers et d'une capacité d'adaptation rapide aux évolutions réglementaires et techniques, notamment dans le cadre de la généralisation de la facture électronique. Cette indépendance technologique et réglementaire constitue un avantage stratégique majeur, permettant à la société d'accompagner durablement les entreprises dans la gestion de leur facturation, de leurs paiements et de leur trésorerie, au sein d'une plateforme unique. Elle se positionne ainsi non seulement comme une néobanque, mais comme une véritable infrastructure financière et administrative pour les entreprises, intégrant la banque, la facturation électronique, les paiements et le suivi des flux financiers dans un seul environnement.

### Concurrence

8 principaux acteurs en France. Ces acteurs proposent des comptes professionnels en ligne avec cartes, virements, gestion des dépenses, etc.

## Points forts / faibles

### Points forts

Conformité.

Sécurité.

Certification.

Homologation.

Connexion PDP / PPF.

Supervision ACPR.

Le premier avantage stratégique est l'intégration dans une seule plateforme :

- compte IBAN,
- carte Mastercard,
- facturation électronique,
- paiement,

- suivi des flux,
- trésorerie.

Le marché évolue vers des plateformes financières intégrées, car les entreprises préfèrent travailler avec un seul fournisseur regroupant plusieurs services financiers plutôt que multiplier les outils.

C'est ce qu'on appelle aujourd'hui l'embedded finance : intégrer la finance directement dans un logiciel ou une plateforme, ce qui crée de nouveaux revenus et fidélise les clients.

## Points faibles

Manque de financement / taille plus petite que les concurrents.  
Aucune notoriété encore.

C'est probablement le principal point faible.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **600 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **200 k€ k€**

### Compléments, spécificités

La société à démarrer son activité en janvier 2026 après l'obtention des agréments et connexions sur les plateformes agréées pour la facturation électronique.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Le repreneur doit reprendre en main la direction et la gestion de la société, idéalement intégrer les services financiers dans une structure existante.

Il sera accompagné par les dirigeants actuels.

Le développement commercial et les bénéfices permettront au repreneur de faire l'acquisition totale de la société sur 2 ou 3 ans.