



Portail d'affaires

Plateforme SaaS et Marketplace pour le secteur de la médecine douce

Annonce V68774 mise à jour le 26/04/2023

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Lot et Garonne

Résumé général de l'activité

Plateforme de mise en relation clients et gestion d'activité pour professionnels de la médecine douce.

La solution digitale est achevée à 95% après 3 années de développement, à ce jour non finalisée car la société n'a plus de ressources techniques en interne.

Recherche de levée de fonds avec cession partielle ou totale afin de finaliser les développements et lancer le lancement commercial.

Business Model : Commercialisation de la SaaS pour les B2B sous forme d'abonnements mensuels payants.

Pour les B2C effectuant des réservations, l'accès et l'usage de la plateforme sont gratuits.

Les applications B2B et B2C seront prochainement disponibles (App Android + iOS).

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

Indications concernant les éléments chiffrés

Lancement commercial reporté jusqu'à finalisation des développements.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La première plateforme européenne couvrant l'ensemble des services de santé naturelle, c'est-à-dire médecine alternative et complémentaire, bien-être et développement personnel. La société a digitalisé tout un secteur en offrant une solution digitale unique qui permet aux utilisateurs B2C de réserver facilement tout type de service de santé naturelle sur une même plateforme.

Cela se traduit par la possibilité pour les B2B, c'est-à-dire les praticiens, les professeurs et instructeurs d'activité de bien-être, les organisateurs d'ateliers et de séjours de bien-être ainsi que les centres de formation de configurer et mettre en ligne leurs services, aussi différents soient-ils entre eux mais répondant à une même demande marché de santé naturelle.

Le caractère innovant vient du fait de pouvoir offrir sur une même plateforme tous ces services identifiables et réservables facilement pour les utilisateurs B2C. Ces services peuvent être réguliers, ponctuels, récurrents ou non, pour un seul usager ou pour un groupe de personne, liés à un professionnel certifié, liés à un lieu concret géolocalisable, etc, donc ayant des caractéristiques et un mode de fonctionnement très différents, mais une fois réunis, ils deviennent tous des services réservables en quelques clics.

La solution est « responsive » et sera disponible via application prochainement.

Concurrence

Concurrence principale : deux solutions.

Autres concurrents de médecine conventionnelle sans SaaS, sans réservation en temps réel, non adaptés.

Points forts

Son positionnement, sa stratégie verticale et son logiciel en mode SaaS adapté aux professionnels et à leurs multi-typologies de services de santé naturelle, confèrent à l'entreprise un statut de précurseur dans le monde de la santé naturelle, ceci dans le but d'offrir aux professionnels un outil moderne, ultra-performant et économiquement accessible.

Du côté des utilisateurs B2C, la société offre la possibilité de réserver une grande variété de services appartenant tous au secteur de la santé naturelle en apparence facile à réserver pour eux, mais techniquement différents de par leurs propriétés intrinsèques.

Il ne s'agit donc pas seulement d'une plateforme de prise de rendez-vous en temps réel mais surtout une place de marché sectorielle spécialisée dans la réservation en ligne de tout type de services de santé naturelle offrant une expérience d'utilisateur nouvelle, différente et supérieure.

Solution digitale pointue et simple d'utilisation.

Un système de réservation via agenda en ligne unique qui résout les problèmes fréquents d'overbooking et apporte cette configuration possible de tout type de service.

Preuve de concept :

- Accord de partenariat exclusif et stratégique avec un centre de formation en ostéopathie (5000 ostéopathes, 15000 contacts B2B, 12000 rendez-vous annuels).
- Besoins Clients validés 1000 interviews (600 B2C + 400 B2B).

Barrières à l'entrée pour ses concurrents :

- Positionnement unique et vertical.
- Proposition de valeur différente face à la concurrence avec une solution SaaS complète, évolutive et adaptée.
- Moteur de réservation développé en interne basé sur un agenda robuste permettant d'éviter les problèmes rencontrés sur la plupart de systèmes existants.
- Complexité technique de développement due aux « catégories croisées » (caractéristiques différentes : thérapies, activités, ateliers, séjours, formations).

Points faibles

La société n'a plus de ressources techniques (développeur / programmeur).

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	580 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire ou majoritaire
Explication de la recherche de fonds	Investissement préalable conséquent afin de financer les 3 premières années de développements. Besoin actuel de 430 k€ en année 1 puis 150 k€ en année 2 (total 580 k€). Autofinancement prévu pour année 3. Cette levée permettra de faire face aux principales charges suivantes : services externes (frais commerciaux et de communication), salaires (commerciaux et développeurs IT principalement) et cotisations sociales.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---