



Portail d'affaires

## Application mobile de conception de journal photo familial - B2B & B2C

Annonce V74509 mise à jour le 03/04/2024

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Paris

#### Description du sas à vendre

La société propose un service unique et accessible à 5,5€ par mois, permettant aux membres de famille de partager jusqu'à 30 photos mensuellement sur leur application dédiée.

Elle collecte les photos, crée des journaux photos numériques, puis les fait imprimer par son partenaire d'impression avant de les expédier au domicile des grands-parents. Cette initiative apporte joie et bonheur en reconnectant les générations grâce à des souvenirs tangibles.

Dans le cadre de leur évolution, les trois associés fondateurs ont pris la décision de céder leurs parts. Cependant, ils souhaitent assurer la continuité et la croissance de leur application, et c'est dans cette optique que leur CTO, responsable du développement et de la maintenance application, pourrait envisager de rester dans l'équipe, selon les modalités discutées avec le repreneur. Cette opportunité offre non seulement un modèle commercial stable, mais également la possibilité de s'investir dans un projet qui apporte joie et bonheur aux familles à travers la préservation de leurs souvenirs.

Télécharger sur l'App Store : <https://apps.apple.com/app/id6443755446>

Télécharger sur Google Play : <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.mymilyapp>

### Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	2 k€
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			2	10

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Marge brute			2	10
EBE			-1	-1
Rés. Exp.			-1	-1
Rés. Net			-1	-5
Salariés			3	5

## Indications concernant les éléments chiffrés

La société a un coût de fonctionnement très faible. Actuellement, elle fonctionne seulement en fonds propres, et le développement applicatif est géré en interne. Sa plus grande dépense est le coût du comptable.

Pour chaque journal vendu, la société réalise une marge qui va évoluer dans les prochains mois suite à l'augmentation du prix de vente du journal (+50% de marge). Les coûts variables sont automatiquement absorbés par la vente des journaux mensuels, ce qui fait de cette activité une opération automatisée et stable.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Nouveau sur le marché avec un fort potentiel de croissance : la société, avec un an d'existence, s'est rapidement positionnée comme une nouvelle force sur le marché en pleine expansion des journaux photos familiaux. Ayant attiré 400 utilisateurs au cours de sa première année, la plateforme connaît une croissance constante. Les 60 abonnements mensuels, totalisant 750 journaux annuels, témoignent de l'adoption croissante par les utilisateurs qui apprécient la simplicité, les fonctionnalités innovantes et les multiples options de personnalisation.

Focus sur le développement du produit : les efforts initiaux se sont concentrés sur la construction d'un produit de très bonne qualité. Dotée de fonctionnalités diversifiées, d'une simplicité d'utilisation et de nombreuses options de personnalisation, l'application se positionne avec fierté comme une rivale de taille sur le marché. Les utilisateurs peuvent créer et partager des journaux avec plusieurs familles sur un même profil, ce qui ajoute une dimension sociale unique à l'expérience.

Transition vers le commercial et le marketing : ayant consolidé sa base avec succès, la société se tourne désormais vers la partie commerciale et marketing pour accélérer sa croissance. Avec des processus 100% automatisés, de la réception des photos à l'impression et à la livraison en partenariat avec les prestataires, la société offre une expérience utilisateur sans heurts.

Positionnement concurrentiel : la société se distingue en tant qu'acteur le moins cher du marché (5,5€), tout en mettant en avant la qualité du papier utilisé. De plus, en collaborant avec un ESAT en tant que prestataire, l'entreprise démontre son engagement en faveur de la responsabilité sociale, en maintenant des coûts de production bas tout en favorisant l'emploi social.

Avec une base solide, de nombreuses fonctionnalités développées et une approche économiquement compétitive, l'entreprise est prête à prendre son envol sur le marché de la mémoire familiale, offrant une solution unique et abordable pour les utilisateurs soucieux de préserver leurs moments les plus précieux.

### Concurrence

Positionnement sur le marché et concurrence : l'entreprise, avec un an d'existence, s'est rapidement établie comme une force émergente sur le marché dynamique des journaux photos familiaux.

Malgré la compétition, le marché français des utilisateurs de plus de 65 ans, dépassant les 14 millions de personnes, offre un potentiel de croissance considérable. La société, avec ses 400 utilisateurs en un an, se positionne solidement pour continuer à croître dans cet écosystème en expansion.

Opportunités de croissance : avec un marché en pleine expansion, l'entreprise peut capitaliser sur sa position établie pour s'étendre non seulement en France, mais aussi à l'étranger, visant à atteindre un public plus large. De plus, le développement d'une application web b2b, spécifiquement conçue pour les établissements tels que les ehpad, maisons de retraite, et d'autres secteurs, ouvre de nouvelles opportunités.

## Points forts

- Processus 100% Automatisé : l'entreprise offre une gestion simplifiée grâce à un processus entièrement automatisé, notamment via un site web privé dédié à la gestion des journaux.
- Abonnements Mensuels : Les abonnements mensuels garantissent des revenus réguliers, assurant ainsi une stabilité financière.
- Prix Compétitif : En tant qu'acteur le moins cher du marché (5,5€), l'entreprise propose une solution abordable, favorisant ainsi l'accessibilité pour un large public.
- Application Sécurisée : L'application offre une simplicité et une intuitivité sécurisées, facilitant les paiements sécurisés des familles.
- Potentiel de Croissance : Des possibilités de croissance significatives sont envisageables en optimisant le budget marketing, permettant ainsi une expansion au-delà des fonds propres actuels. Un prêt est envisageable pour soutenir cette stratégie.
- Diversification B2B : Un Proof of Concept réalisé en 2022 sur le marché B2B ouvre des opportunités de diversification dans des secteurs tels que les EHPAD et les maisons de retraite.
- Responsabilité Sociale : La collaboration avec un ESAT en tant que prestataire démontre un engagement en faveur de la responsabilité sociale, maintenant des coûts de production bas tout en favorisant l'emploi social.
- Site Web SEO Optimisé : Le site web de l'entreprise est conçu et optimisé pour le SEO, renforçant ainsi la visibilité de la marque.
- Retours et Avis Excellents : l'entreprise bénéficie d'un retour positif de ses utilisateurs, avec une note moyenne de 4,9/5, renforçant la confiance des clients.

## Points faibles

- Focus Initial sur le Produit : Une focalisation initiale sur le produit a été privilégiée. La prochaine étape implique le développement d'initiatives marketing pour renforcer la visibilité de la marque.
- Prix de Vente Bas : Un prix de vente bas peut limiter la marge sur chaque produit. Des réflexions sont en cours pour ajuster les tarifs en tenant compte de l'inflation.
- Absence de Cagnotte : l'entreprise ne propose pas actuellement de cagnotte disponible pour les membres d'une famille.
- Absence d'Offres Dérivées et Abonnements Annuels : Certains concurrents proposent des produits dérivés ou des abonnements annuels, une piste que la société envisage de développer pour diversifier son offre.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	30 k€

### Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------