



Portail d'affaires

Plateforme de petsitting et de services pour animaux

Annonce V75206 mise à jour le 09/02/2024

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Vendée

Description du sas à vendre

Créé il y a 5 ans (d'abord en accès gratuit), le site internet a toujours eu pour vocation de lutter contre les abandons d'animaux et l'isolement social en permettant à tous les référents de faire garder sereinement leur animal, quel qu'il soit (chat, chien mais aussi NACs, poule, cochon, cheval, ...).

En 2023, une refonte complète de l'interface a été réalisée afin d'optimiser l'expérience utilisateur et accroître l'offre de services.

À ce jour, ses services, à la disposition de tous, sont : les gardes gratuites de tous les animaux en France, Suisse et Belgique après versement d'une cotisation solidaire.

L'assistance imprévue : aide personnalisée à la garde d'un animal en cas d'urgence (hospitalisation par ex).

Le référencement des professionnels du bien-être animal : de l'ostéopathe au photographe, du toiletteur à l'éducateur.

Le référencement des acteurs de la protection animale : associations, gendarmeries, mairies, fourrières, ...

Des conseils vétérinaires en ligne avec l'un de ses partenaires.

Le référencement des vétérinaires avec prise de rendez-vous possible avec l'un de ses partenaires.

Les dossiers d'aide, de prévention, de sensibilisation avec guides téléchargeables.

Des bons de réduction chez des marques engagées via un système de gamification.

Dons à de petites associations.

L'actif de la société est destiné à améliorer son offre avec l'ajout d'une e-boutique proposant des articles uniquement dévolus à la sécurité et au confort des référents responsables et de leurs animaux.

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
--------------------	------

Fonds propres

155 k€

Dettes financières	165 k€
Trésorerie nette	15 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA			7	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net			-15	
Salariés			2	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Les modèles économiques actuels sont :

Le BtoC (depuis 2021) : cotisation mensuelle ou annuelle des propriétaires d'animaux utilisant le réseau de garde.

Le BtoB (fin 2023) : cotisation mensuelle ou annuelle des professionnels désireux d'être référencés, avec plusieurs formules possibles.

Les partenariats avec les marques du programme de gamification de la société (2023) (ou autres).

Points forts

Site au design moderne, aux fonctionnalités étudiées et à la technique élaborée.

La plateforme a en effet été développée en monolithique sous Symfony et utilise des composants en React.js pour apporter du dynamisme aux pages.

La plateforme est également disponible sous Android en webview.

Service d'hébergement pour l'entièreté de la plateforme.

Parcours adaptés en fonction du support utilisé : bureau, tablette et mobile.

Concernant le parcours d'achat, l'entreprise utilise la solution Stripe. Le site est paramétré pour un trafic exponentiel (pour résumer, la fusée est prête, ne reste plus qu'à y mettre le carburant (le marketing) pour la faire décoller).

Une réputation établie et une grande puissance de communication sur les réseaux sociaux et internet.

Un acteur engagé et sérieux ; Ex : Lors de la pandémie de Covid, la société a été la première à proposer son réseau pour aider tous ceux qui en avaient besoin (soignants, personnes âgées, etc). Elle a à ce titre été agréée par un site gouvernemental.

Une assistance imprévue exclusive en cas d'accident de la vie, afin d'éviter de terribles répercussions sur les animaux. La société est la seule plateforme de petsitting à proposer ce service. Aider sans juger.

Un référencement SEO important (750 000 impressions/trimestre) pour le blog constitué de dossiers de prévention et de sensibilisation. Pour l'entreprise, l'éducation grand public est aussi une arme de lutte contre la non bien-traitance des animaux de

compagnie.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Autre
Complément	<p>Après avoir investi dans le webdesign et le développement, la société doit maintenant concentrer ses ressources sur le marketing pour développer l'outil mis en place en 2023 et notamment le B2B (marché très important), mais sa petite équipe ne possède pas ces compétences (ce qui ralentit sa croissance économique).</p> <p>Cession de tout ou partie de la société à un acteur qualifié dans le domaine.</p>
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

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