



Portail d'affaires

Haute technologie au service des indépendants de la beauté et du bien-être

Annonce V76253 mise à jour le 26/03/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Isère

Résumé général de l'activité

Haute technologie au service des indépendants de la beauté et du bien-être.

L'entreprise souhaite devenir la référence de tous les indépendants faisant face à des besoins de transformation numérique.

Ses solutions sont développées avec de l'intelligence artificielle pour permettre de s'adapter à chaque particularité.

Elle est la première à intégrer le marché en permettant à des professionnels en déplacement de bénéficier d'un service de réservation en ligne prenant en compte leurs paramètres de déplacement et regroupant leurs rendez-vous par zone.

L'entreprise a développé un logiciel d'optimisation des déplacements intégré à la réservation qui effectue des calculs d'itinéraires.

Elle est également capable de gérer les multi-lieux de réception pour les freelances, les consultations à distance en visio et les multi-casquettes qui proposent des services complémentaires pour leur clientèle (Ex : masseurs et hypnothérapeutes).

Elle vise à revaloriser l'indépendance et l'artisanat avec des solutions digitales innovantes et intelligentes.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA		10	60	
Marge brute				
EBE			0	
Rés. Exp.			0	

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Rés. Net			0	
Salariés		2	2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Les associés travaillent sur ce concept depuis leurs 19 ans, le service quant a lui a été commercialisé depuis seulement février 2022.

Ils fonctionnent en système d'abonnement récurrent -> MRR / ARR + services complémentaires. Ainsi, ils privilégient l'ARR/MRR plutôt que le chiffre d'affaires, étant donné que 90% des ventes sont consolidées et se renouvellent automatiquement.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne sur une niche très peu exploitée et pourtant très importante, dans un marché concurrentiel pour les grosses structures où aucune solution n'existe pour les petites.

Elle choisit ce créneau grâce à un constat précis : les habitudes de consommation des ménages changent et évoluent, aujourd'hui les ménages recherchent un lien de proximité avec un prestataire spécialisé et aucune solution ne s'adresse réellement aux indépendants et petites structures dans ce secteur.

Concurrence

Existante.

Points forts

La société propose une solution plus complète, plus poussée et moins chère.

Elle est capable de s'adapter à de la gestion complexe et intègre de l'intelligence artificielle pour plus de flexibilité.

Elle ne s'adresse pas aux mêmes profils donc ses solutions sont moins traditionnelles et plus adaptées à des profils avec des particularités au niveau de leur fonctionnement : profil multi-casquette (Ex : masseurs et hypnothérapeutes) ; profil freelance avec plusieurs lieux de réception ; profil en déplacement (calcul d'itinéraire intégré), etc.

Points faibles

L'entreprise a son plus gros point faible dans sa notoriété. C'est d'ailleurs la raison principale des réticences à son concept : la solution plaît énormément, elle est jugée comme étant plus complète et plus accessible, mais les professionnels sont un peu frileux à l'idée de la rejoindre car elle "n'est pas assez connue".

Elle évolue sur un marché où de grosses solutions existent mais ne s'adressent pas à la même cible. Elle doit intensifier sa différence et devenir LA référence des indépendants aux côtés des autres structures déjà en place.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	500 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire

Explication de la recherche de fonds

La société recherche des investisseurs pour rejoindre cette aventure et accélérer son développement.

L'investissement servira principalement et en grande majorité à agrandir son équipe commerciale pour augmenter son ARR et accélérer la commercialisation de la solution.

Une partie de l'investissement permettra d'effectuer des actions marketing pour soutenir l'investissement commercial.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale ou fonds d'investissement