

Marketplace pour commerçants

Announce V83425 mise à jour le 01/10/2025

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Hainaut

Description du logiciel à vendre

La marketplace a été conçue pour permettre aux commerçants l'accès à la version Web de leur commerce sans perdre de temps à la conception, création d'un site.

Coûts plus faibles, SEO performant, outils de gestion (stock, garantie, promo, événement, ...).

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	0	45	80	180
Marge brute				
EBE	0	20	60	150
Rés. Exp.		15	50	135
Rés. Net		10	40	120
Salariés		2	2	2

Indications concernant les éléments chiffrés

Un système d'exploitation optimal, une véritable alternative à Amazon pour les commerçants, artisans, producteurs.

Accessible, rapide, fiable, abordable.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marketplace européenne, prête à l'exploitation immédiate.

C'est un actif technologique mûr, conçu pour le B2B et le B2C, scalable sans coût additionnel majeur.

Dotée d'une base clients potentiels qualifiée de plus de 5.000 leads européens, la marketplace est idéale pour un investisseur ou un opérateur qui souhaite activer rapidement une dynamique commerciale sans passer par la phase lourde de développement technologique.

Sa structure flexible permet une évolution rapide sur plusieurs segments de marché ou zones géographiques.

La marketplace est positionnée comme un outil de croissance rapide pour les acteurs sérieux du e-commerce et de l'intermédiation digitale.

Concurrence

Amazon et ses dérives : coûts, conflits d'intérêts, abus, ...

Points forts

Une marketplace technologique aboutie, prête à être exploitée immédiatement.

Elle combine une structure technique robuste, un modèle B2B et B2C polyvalent, et sa base de prospects européens.

La plateforme a été conçue pour être scalable sans investissement technologique additionnel majeur, permettant une extension rapide sur plusieurs secteurs et zones géographiques.

Son modèle économique est flexible : il peut être cédé sous forme de vente totale, de licence exclusive ou via une dilution de parts selon le profil de l'acquéreur.

La marketplace offre ainsi un actif numérique rare : un outil de croissance rapide, un projet mature sans dette lourde, prêt pour un opérateur ou un investisseur souhaitant activer immédiatement une dynamique commerciale.

Grâce à une architecture légère et optimisée, les coûts de fonctionnement futurs restent maîtrisables, rendant le potentiel de rentabilité très élevé dès les premières phases d'activation du marché.

Technologie développée.

Solution clé en main.

Projet scalable.

Base clients européens.

Potentiel de croissance.

Développement international.

Points faibles

Le contexte d'activation s'inscrit dans un environnement européen où les niveaux d'adoption des technologies digitales ne sont pas homogènes.

En particulier en Belgique, on constate encore un retard important dans l'adoption des marketplaces, tant du côté des consommateurs que du tissu commercial.

Ce retard technologique et comportemental ouvre paradoxalement une fenêtre stratégique unique :

- Il existe un besoin croissant d'outils de commerce digital performants.
- Les acteurs traditionnels, peu équipés, sont désormais prêts à écouter des solutions bien conçues.

Toutefois, cela nécessite une approche adaptée : une pédagogie commerciale est à prévoir pour évangéliser un marché en transition.

La marketplace, par sa maturité technique et sa flexibilité, est idéalement positionnée pour répondre à cette attente si l'acheteur sait accompagner le marché dans cette évolution.

La phase de monétisation nécessitera donc une démarche active de sensibilisation, mais dans un contexte où la demande latente est désormais réelle.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Autre
Complément	Cession sous forme de licence d'exploitation annuelle, en version CMS.
Prix de cession	25 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	25 k€

Le repreneur idéal est un acteur capable de comprendre la valeur stratégique d'un actif technologique mature, prêt pour une activation commerciale immédiate.

Recherche d'un profil à la fois pragmatique et visionnaire, conscient que les marchés européens, et en particulier la Belgique, sont en pleine transition numérique, avec une forte marge de progression.

Le repreneur peut être :

- Un entrepreneur digital souhaitant accélérer son implantation ou diversifier son portefeuille.
- Un groupe e-commerce ou B2B désirant ajouter une nouvelle verticale marketplace sans supporter les délais et coûts du développement initial.
- Un investisseur stratégique disposant d'équipes commerciales ou marketing, prêt à exploiter un actif technologique finalisé.
- Un acteur technologique européen voulant pénétrer rapidement de nouveaux marchés sans passer par une phase R&D longue et risquée.

Orientés croissance : capables d'activer commercialement un produit existant.

Capables d'accompagner un marché en mutation : avec une approche pédagogique, structurée, sans brutalité.

Suffisamment capitalisés : pour sécuriser un lancement commercial sans pression immédiate sur la rentabilité.

Ayant une vision internationale : pour exploiter le potentiel multi-pays intégré à la marketplace.

La cible n'est pas une opportunité pour un profil purement spéculatif à court terme, ni pour un acteur cherchant une simple vitrine passive.

C'est un actif pour un repreneur souhaitant bâtir, développer et consolider une position forte dans le commerce digital européen.

Complément