

Plateforme digitale IA dans la Silver Economy (EHPAD & Recrutement médico-social)

Postée le **24/03/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : Hauts de Seine, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Une plateforme innovante à fort potentiel positionnée sur le marché en pleine croissance de la silver economy.

Concept unique (2 solutions complémentaires) :

1. Orientation EHPAD assistée par IA :

Une solution qui aide les familles à trouver la maison de retraite idéale grâce à :

- Un questionnaire intelligent basé sur l'état de santé, le budget et la localisation.
- Un algorithme de recommandation intégrant : avis en ligne, audits indépendants, critères médicaux.

Forte valeur ajoutée dans un marché complexe et émotionnel.

2. Plateforme emploi médico-social avec scoring IA :

- Mise en relation candidats / établissements.
 - 1500 candidats déjà inscrits.
 - Système d'évaluation automatisée des profils pour faciliter le recrutement côté établissements.
- Gain de temps + meilleure qualité de recrutement.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Autre

Compléments : Départ à l'étranger (Panama).

Eléments chiffrés

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	0	10	35	100
Marge brute				
EBE		2	30	80
Résultat exploitation		2	30	80
Résultat net		2	30	80
Nb. de personnes		1	1	1

Autres chiffres

Trésorerie nette : 2 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marché porteur + besoin croissant lié au vieillissement de la population. Orientation EHPAD : Le marché est aujourd'hui dominé par des annuaires et des services de mise en relation peu personnalisés. L'entreprise se différencie avec une approche basée sur l'IA, permettant une recommandation précise selon l'état de santé, le budget, la localisation et la qualité réelle des établissements. Positionnement : Outil d'aide à la décision intelligent, plus rapide et plus pertinent que les solutions existantes. Recrutement médico-social : Les job boards généralistes et spécialisés proposent peu de qualification des candidats, rendant le tri long et inefficace. L'outil apporte une solution avec scoring IA des profils, facilitant la sélection pour les établissements. Positionnement : Plateforme verticale avec matching intelligent, orientée gain de temps et qualité de recrutement.

Concurrence

Orientation EHPAD : - Annuaires et comparateurs. - Services de mise en relation avec conseillers. ? Concurrence peu technologique, faible personnalisation. Recrutement médico-social : - Job boards généralistes (Indeed, Pôle emploi). - Plateformes spécialisées santé. ? Concurrence large mais peu qualitative (pas de scoring ni matching intelligent).

Points forts / faibles

Points forts

Points forts :

- Technologie IA intégrée (matching EHPAD + scoring candidats).
- Double positionnement B2C & B2B (familles + établissements).
- Trafic SEO solide (700 visiteurs/jour) sans dépenses marketing.
- Business rentable avec très peu de coûts fixes.
- Marché en forte croissance (silver economy + pénurie de personnel).
- Produit déjà opérationnel avec premiers revenus (~1000€ HT/mois).
- Base utilisateurs existante (1500 candidats pour la plateforme emploi médico-social).
- Fort potentiel de scaling (SEO, SEA, partenariats EHPAD).

Plusieurs leviers activables immédiatement :

- Optimisation et scaling du SEO.
- Lancement de campagnes SEA (Google Ads, etc.).
- Amélioration de la qualification des leads.
- Signature de partenariats avec des groupes d'EHPAD (B2B).
- Développement commercial de la plateforme emploi.

Points faibles

Points faibles / risques :

- Chiffre d'affaires encore limité (phase de démarrage).
- Monétisation à développer (notamment côté B2B EHPAD).
- Acquisition non diversifiée (100% SEO, SEA non encore exploité).
- Partenariats stratégiques à structurer (groupes d'EHPAD).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **40 k€ k€**

Compléments, spécificités

Traction & performance :

- Chiffre d'affaires : ~1 000 € HT / mois (début de monétisation).
- 700 visiteurs / jour (100% SEO) ? acquisition organique solide.
- Entreprise rentable avec très peu de coûts fixes.
- Aucune dette.

Pourquoi investir ?

- Positionnement différenciant avec usage de l'IA.
- Double modèle (B2C + B2B).
- Trafic déjà établi sans publicité.
- Base utilisateurs existante.
- Produit déjà opérationnel.

Conditions de cession :

- Possibilité d'accompagnement à la reprise.
- Le cédant est ouvert à rester associé.

Profil de repreneur recherché

Personne physique

Complément sur le profil de repreneur recherché

- Entrepreneur, investisseur ou profil opérationnel souhaitant développer un projet digital à fort potentiel.
- Intérêt pour les secteurs santé / silver economy / RH.
- Sensibilité aux enjeux produit et data (IA, marketplace, SEO).
- Capacité à accélérer le développement commercial (B2B, partenariats EHPAD).
- Compétences ou ressources en marketing digital (SEO/SEA) préférables.
- > Idéalement, un profil capable de structurer la croissance et de scaler un produit déjà lancé.