

## **Solution disruptive de gestion de contrats et vérification digitale avec couverture nationale**

Postée le **24/09/2025**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** Non précisé  
**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans  
**Localisation du siège :** Turquie  
**Région :** Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Créée il y a 5 ans, la société s'est imposée comme un acteur pionnier dans la digitalisation et la sécurisation des processus contractuels.

Elle opère sur l'ensemble du territoire national (81 provinces) grâce à une infrastructure solide :

- 250+ partenaires commerciaux,
- 1 000+ coursiers certifiés,
- Centre de formation en partenariat universitaire,
- Plateforme propriétaire interopérable avec les ERP clients.

La solution intégrée de l'entreprise couvre l'intégralité du cycle contractuel :

- Vérification d'identité multicanal (biométrie, reconnaissance faciale, NFC, OTP, ...),
- Signature électronique conforme aux réglementations,
- Activation immédiate des services,
- Suivi en temps réel des processus,
- Archivage électronique sécurisé.

#### En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

La société travaille à l'export

#### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire

**Raison principale de la cession :** Adossement industriel

## Eléments chiffrés

| En k€/année           | 2023 | 2024 | 2025   | 2026   |
|-----------------------|------|------|--------|--------|
| CA                    |      |      | 15 000 | 30 000 |
| Marge brute           |      |      |        |        |
| EBE                   |      |      | 2 000  | 10 000 |
| Résultat exploitation |      |      |        |        |
| Résultat net          |      |      |        |        |
| Nb. de personnes      |      |      | 30     |        |

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Modèle économique et marché : L'activité repose sur des contrats récurrents avec de grands comptes B2B (télécoms, banque, finance, énergie, immobilier, santé). La société a développé un modèle d'upsell terrain ("courrier-seller") permettant de transformer chaque mission en opportunité commerciale additionnelle.

### Concurrence

Aucun concurrent direct ne propose une offre intégrée combinant livraison terrain et activation digitale des contrats.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Position de pionnier sur le marché du "courrier digital" et de la gestion dématérialisée des contrats.
- Technologie propriétaire scalable, interopérable avec les systèmes clients (ERP, CRM, ...).
- Aucun concurrent direct combinant logistique terrain et activation digitale des contrats.

- Couverture nationale complète : présence opérationnelle dans les 81 provinces.
- Infrastructure solide : réseau de + 1 000 coursiers certifiés et 250+ partenaires.
- Capacité d'upsell et cross-sell intégrée lors des interventions terrain ("courier-seller").
- Rentabilité positive depuis 2024, croissance annuelle moyenne > 80 %.
- Clients grands comptes dans les télécoms, la banque, la finance, l'énergie, l'immobilier et la santé.
- Formation continue via un centre de formation interne en partenariat universitaire.
- Gains opérationnels jusqu'à 80 % pour les clients grâce à la digitalisation complète.
- Potentiel d'expansion internationale déjà engagée via partenariats stratégiques.
- Nouvelles perspectives avec le lancement de modèles SaaS pour grands comptes.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **40 000 k€**

### Compléments, spécificités

Performances et perspectives :

- Rentabilité positive depuis 2024.
- Croissance annuelle moyenne > 80 %.
- Multiplication par x6 du chiffre d'affaires prévue entre 2024 et 2026.
- Gains opérationnels clients jusqu'à 80 %.
- Lancement à venir de modèles SaaS et déploiement international déjà initié.

### Profil de repreneur recherché

Personne morale ou Fonds d'investissement