

Solution disruptive de gestion de contrats et vérification digitale avec couverture nationalePostée le **03/01/2026****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

Eléments 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