

## **Solution SaaS de pilotage d'équipes de production industrielles**

Postée le **30/03/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Type d'actif :** Licence

**Localisation du siège :** Seine Maritime, Haute-Normandie, France

#### Résumé général de l'activité

Secteur : Logiciel / systèmes, conseil informatique et distribution.

Actif proposé à la vente : Reprise de la société qui donne droit à l'exploitation d'un contrat de distribution avec un acteur majeur de l'électronique (partenariat exclusif) pour un logiciel de pilotage de la performance industrielle à destination des chefs d'équipe (indicateurs de performance automatisés ou non, planning d'actions, passage de consignes, messages inter-équipes / services..).

Le partenariat de distribution offre une crédibilité industrielle, et accès au réseau de distribution potentiel.

Localisation : Rouen / France.

Le produit est déjà développé et est à un stade opérationnel qui nécessite une force commerciale pour déployer la solution à l'échelle chez des clients industriels, c'est un gain de temps significatif pour l'acheteur dans un secteur où la concurrence est déjà bien installée.

Il y a encore du potentiel de développement de nouveaux modules dans l'application pour répondre aux besoins des clients (résolution de problèmes, etc...)

Il y a une possibilité de racheter 50% de la propriété intellectuelle pour l'inclure comme actif dans l'activité, sachant qu'elle appartient à une personne physique indépendante de la société à reprendre.

La société est récente (2023) avec un modèle économique qui produit peu de charges grâce au partenariat avec un industriel qui prend en charge la partie développement (développeurs mis à disposition dans le cadre du contrat de distribution contre rétrocession), capital social de 20 000 €.

## A propos de la cession

**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

### Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA				
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation			-15	
Résultat net			-20	
Nb. de personnes				

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

ETI / PME

## Concurrence

Concurrents présents depuis plus de 5 ans, générant plusieurs millions de chiffre d'affaires. Marché des ETI / Grands groupe presque saturé mais encore un gros potentiel sur les PME en France.

## Points forts / faibles

### Points forts

Contrat de distribution signé avec un industriel de premier rang.

### Points faibles

Limites / points à compléter :

Effort nécessaire pour finaliser le market fit, support et scaling, des premiers leads commerciaux encourageants.

CA non encore généré : Potentiel à exploiter (commercialisation, montée en charge).

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Reprise de la structure et par voie de conséquence du contrat de distribution avec Etria pour l'intégrer dans l'offre SaaS de votre client avec un ticket à moins de 50 k€.  
Reprise de la propriété intellectuelle (PI) intégrale de la solution appartenant à notre partenaire industriel (propriétaire de la PI) pour un ticket de moins de 150 k€.  
Reprise des deux possibles aussi.

NDA possible pour échanges plus détaillés.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

Opportunité pour un éditeur de logiciel, un intégrateur industriel ou un acteur de la performance industrielle / Industrie 4.0 souhaitant internaliser rapidement un produit validé.