

Solution SaaS GreentechPostée le **02/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

L'entreprise développe une suite technologique complète permettant aux entreprises de toutes tailles d'optimiser leurs flux d'emballages réemployables.

Après un pivot stratégique réussi début 2025, la société est passée d'un modèle packaging traditionnel à une solution SaaS scalable.

Offre technologique :

Plateforme centralisée de tracking et gestion d'actifs réemployables.

Applications mobiles professionnelles et consommateurs.

APIs d'intégration ERP/WMS/CRM.

Reporting réglementaire automatisé.

QR codes dynamiques avec contenu contextuel.

Marchés adressés : E-commerce, retail, logistique, agroalimentaire, manufacturing industriel

Clients : références leader dans l'e-commerce généraliste et la mode en France et en Europe.

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

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

Transmission pour accélération commerciale : Vente de 63% des parts par les dirigeants actuels. Le fondateur, profil tech et gestionnaire, a mené à bien la restructuration et le pivot technologique. Pour la phase suivante d'accélération commerciale sur un marché réglementaire porteur, l'entreprise a besoin d'un dirigeant avec un profil commercial et entrepreneurial confirmé. Logique de transmission positive : passer le relais à un profil plus commercial pour maximiser le potentiel de croissance de la solution technologique mature. Le dirigeant actuel peut bien sûr accompagner la transition et le transfert de connaissances.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	588	460	500	670
Marge brute				
EBC			-150	270
Résultat exploitation			-500	-120
Résultat net			-320	-55
Nb. de personnes	12	17	8	4

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Marché porteur avec obligation réglementaire. TAM Emballages réemployables : €45+ milliards. SAM SaaS Packaging Management : €3-5 milliards. Contraintes réglementaires dès 2025 (loi AGEC, PPWR, EU Circular Economy Act). Position unique : Seule solution SaaS complète permettant de répondre aux obligations réglementaires tout en optimisant les coûts logistiques. Pioneer du marché européen avec 3 ans d'avance technologique. Avantage concurrentiel : - Image de marque. - Technologie mature. - Expérience réglementaire (vs solutions génériques). - Ecosystème partenaires établi. - Multi-secteurs (vs solutions mono-industrie).

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Leader établi : Reconnaissance marché européen, 150+ clients actifs.

Financièrement, à l'équilibre opérationnel depuis mi-2025.

Technologie robuste : 5 ans de R&D, plateforme scalable multi-industrielle.

Marché réglementé : obligations légales créant une demande captive dès 2027.

Modèle récurrent : Transition vers un modèle SaaS avec des revenus prévisibles.

Équipe lean : 4 personnes, structure optimisée post-restructuration.

Actionnaires engagés : DGs d'entreprises du secteur, implantés dans l'écosystème, soutien financier pour la transition.

Partenariats stratégiques : distribution et logistique avec les leaders du secteur.

Impact ESG : Certifications BCorp, Solar Impulse - répond aux enjeux RSE entreprises.

Points faibles

Phase de transition : Restructuration en cours, break-even récent.

Dette legacy : 1,7 M€ liée à l'ancien modèle (gelée jusqu'en 2027).

Revenus actuels : 500 k€ en 2024, croissance attendue sur le nouveau modèle SaaS.

Marché naissant : Éducation client nécessaire sur les solutions réemploi.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **400 k€**

Compléments, spécificités

L'année 2025 a été une année pivot, permettant un changement d'activité et une évolution du business model.

Elle a ainsi permis d'atteindre l'équilibre financier opérationnel, de restructurer les coûts et dettes, et de permettre la croissance future.

Cela n'est pas encore parfaitement visible dans les chiffres, car la restructuration a eu lieu en cours d'année et a engendré des coûts exceptionnels.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

C'est un projet pour un entrepreneur/repreneur avec :

- Conviction forte sur les enjeux environnementaux et les solutions réemploi.
- Expérience commerciale confirmée pour développer le CA post-restructuration.
- Leadership pour embarquer et motiver une équipe lean de 5 personnes.
- Vision scale-up pour transformer une technologie mature en success story.
- Appétence SaaS/tech pour exploiter le potentiel de récurrence.

Mission principale : Passer de l'équilibre financier à la croissance en déployant commercialement une solution technologique éprouvée sur un marché réglementaire porteur.

Opportunité idéale pour un repreneur ambitieux souhaitant acquérir une technologie mature sur un marché en forte croissance réglementaire, avec le soutien d'actionnaires sectoriels engagés et une équipe prête à suivre une nouvelle dynamique commerciale.