

Solutions de veille concurrentielle en ligne

Postée le **23/01/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

La société propose deux solutions SaaS exclusives :

- Une offre en ligne de veille tarifaire et d'analyse des assortiments de produits.
- Un outil d'écoute et de veille des contenus numériques.

Capacité rare à collecter et exploiter d'importants volumes de données sur tout type de site internet.

Le chiffre d'affaires est à 30 % à l'export, essentiellement au Benelux, en Italie et en Espagne.

La société propose ses solutions dans de nombreux secteurs en forte croissance sur le web, où la demande d'accès aux données est en plein essor (textile, mobilier, puériculture, location de voiture, etc.).

Solutions adaptées aux besoins des acteurs de la distribution, des biens de consommation et des industriels.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			900	
Marge brute				
EBE			250	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			7	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise s'adresse aux distributeurs et aux marques évoluant sur des marchés ultra-concurrentiels.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Les travaux de l'entreprise s'articulent autour de quatre priorités : garantir l'exhaustivité et la fiabilité des collectes, assurer le matching des produits strictement identiques, proposer une ergonomie puissante pour comparer les références et restituer les données sous une forme claire et exploitable (exports, interfaces, dashboards).

Sa force repose sur une capacité quasi unique au monde : collecter et 'triturer' de très grands volumes de données, sur tout type de site internet, pour les rendre directement opérationnelles. Pour y parvenir, la société a automatisé l'ensemble de ses opérations et adapté ses processus, notamment la « mise en boîte » des sites, afin de rester innovant et compétitif.

Le marché a fortement évolué avec l'explosion des volumes, la montée des marketplaces, l'enrichissement des attributs produits et la nécessité d'une segmentation plus fine.

Dans le même temps, les dispositifs « anti-robots » se sont renforcés, obligeant la société à

collecter toujours plus de produits et d'attributs dans un temps réduit.

Points faibles

Pas d'activité commerciale hors e-mailing et ciblage LinkedIn.

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale