

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : EURL

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : Nord, Nord-Pas-de-Calais, France

Résumé général de l'activité

Société innovante développant une plateforme SaaS de prospection B2B intégrant segmentation, qualification de données et gestion complète de la relation commerciale (notes, agenda, suivi).

Clientèle composée d'environ 50 entreprises depuis la création de l'outil en mars 2025 et 300 utilisateurs actifs, dont des réseaux de franchises et des acteurs majeurs de l'assurance.

Traction régulière, récurrence annuelle forte, croissance du chiffre d'affaires mensuel (+5 %/mois).

Outil fonctionnel, rentable, prêt à être industrialisé ou intégré à une offre existante.

En plus

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

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

Compléments : Cession motivée par un recentrage d'activité et la volonté de confier l'entreprise à un acteur capable d'en assurer la croissance à plus grande échelle.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			150	250
Marge brute			100	200
EBE			30	50
Résultat exploitation			30	40
Résultat net			35	35
Nb. de personnes			1	3

Autres chiffres

Fonds propres : 30 k€
Trésorerie nette : 50 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Solution SaaS B2B française dédiée à la prospection et à la data commerciale. La plateforme combine une base de données enrichie issue de sources officielles (INPI, INSEE, BODACC, JAL, ...) avec un score de défaillance permettant d'évaluer la solidité financière et la pérennité des entreprises ciblées. La société se distingue par son approche opérationnelle et accessible : Tout peut être géré directement dans la plateforme — segmentation, qualification, prise de notes, planification de rendez-vous, suivi des relances.

Concurrence

Le marché de la prospection B2B et de la data commerciale est occupé par plusieurs acteurs. Ces plateformes se concentrent principalement sur les grands comptes ou les équipes marketing disposant de budgets importants, avec des offres souvent complexes, onéreuses ou basées sur des abonnements massifs.

Points forts / faibles

Points forts

Société saine, rentable et sans dette, avec une trésorerie positive.

Plateforme SaaS 100 % propriétaire (code source, marque déposée, base clients), développée et autofinancée.

Plus de 50 clients actifs et 300 utilisateurs en quelques mois de commercialisation.

Base de données française complète (15 millions d'entreprises) issue de sources officielles : INSEE, INPI, BODACC, JAL.

Score de défaillance intégré, permettant de cibler les entreprises solides et d'éviter les sociétés à risque.

Modèle récurrent par abonnements annuels et croissance mensuelle moyenne de +5 %.

Positionnement différenciant : Entre la data et la prospection, conçu pour les PME, franchises et réseaux commerciaux.

Potentiel de développement élevé : Ajout de fonctionnalités IA, intégration CRM, extension vers d'autres marchés européens.

Points faibles

Effectif limité : La structure repose aujourd'hui sur la fondatrice, avec un renfort prévu en 2026 (commercial et développeur). La croissance dépend encore fortement de son implication opérationnelle.

Notoriété à développer : La marque est récente sur le marché et nécessite un renforcement de la communication et du marketing digital pour gagner en visibilité.

Rythme de développement technique : Les évolutions de la plateforme sont actuellement réalisées en interne, ce qui limite la vitesse d'intégration de nouvelles fonctionnalités.

Commercialisation récente : La mise sur le marché n'a réellement commencé qu'en mars 2025, ce qui signifie que le recul sur la rétention client et les usages est encore court.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **130 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **150 k€ k€**

Compléments, spécificités

Le projet a été initié en 2023 par la fondatrice, issue du développement commercial et de la data B2B.

Après une première phase exercée en freelance pour financer la conception de l'outil, la société a développé sa propre plateforme SaaS de prospection et de data commerciale.

L'outil a été finalisé fin 2024 et la commercialisation a réellement démarré en mars 2025.

Depuis, plus d'une cinquantaine de clients professionnels utilisent la solution (assureurs, franchises, PME), représentant plus de 300 utilisateurs actifs.

Le modèle repose sur des abonnements annuels, une forte récurrence et une croissance mensuelle moyenne de +5 %.

Société autofinancée, sans dette bancaire, avec une trésorerie positive et un produit en production.

Potentiel significatif d'accélération via le renforcement de la force commerciale et le développement technique (IA, enrichissement data, connecteurs CRM).

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

La solution s'adresse aux PME, franchises et réseaux commerciaux cherchant un outil simple, rentable et conforme au RGPD, capable de combiner data de qualité et action commerciale efficace.