

## Logiciel d'encaissement et de gestion de commerce

Postée le **29/04/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans

**Localisation du siège :** La Réunion, DOM TOM, France

#### Résumé général de l'activité

Éditeur de solutions logicielles dédiées aux commerçants et TPE, la société propose un écosystème complet permettant de gérer et développer une activité commerciale de manière simple et centralisée.

L'offre s'articule autour de trois solutions complémentaires :

- Un logiciel de caisse tactile performant et intuitif,
- Une plateforme e-commerce clé en main permettant de créer rapidement une boutique en ligne,
- Une plateforme de gestion de commerce (CRM, facturation, ...).

Positionnée sur un marché en forte digitalisation, la société se distingue par la simplicité d'utilisation de ses outils, leur rapidité de déploiement et leur adéquation avec les besoins des petits et moyens commerçants.

Le modèle économique repose principalement sur des revenus récurrents (abonnements logiciels), assurant une bonne visibilité sur l'activité, ainsi que sur la vente de matériels et de contrats de maintenance.

La clientèle est diversifiée et fidèle, avec un potentiel de développement important, notamment via l'acquisition de nouveaux clients et l'enrichissement de l'offre.

La société bénéficie d'une base technique solide, d'un produit abouti et d'opportunités de croissance significatives, tant sur le marché national qu'à l'international.

#### En plus

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

## A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

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

### Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			700	
Marge brute			600	
EBE			300	
Résultat exploitation			200	
Résultat net			250	
Nb. de personnes			5	

## Autres chiffres

Fonds propres : 650 k€

Intitule\_dettes : 350 k€

Trésorerie nette : 90 k€

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

- La société se positionne sur le marché en forte croissance de la digitalisation des commerces de proximité (TPE/PME), en proposant une solution logicielle complète et accessible. - Elle occupe un positionnement intermédiaire entre les solutions complexes et coûteuses destinées aux grandes enseignes et les outils simplifiés mais limités, en offrant un excellent compromis entre richesse fonctionnelle, simplicité d'utilisation et coût maîtrisé. - Grâce à une approche intégrée (logiciel de caisse, e-commerce et gestion), la société répond aux enjeux d'omnicanalité des commerçants, leur permettant de centraliser la gestion de leur activité et de développer leurs ventes en ligne et hors ligne. - Le marché adressé est porté par des tendances structurelles fortes : digitalisation des points de vente, montée du e-commerce et besoin croissant d'outils simples et performants pour les petites structures. - Ce positionnement permet à la société de bénéficier d'un fort potentiel de développement, notamment via l'acquisition de nouveaux clients et l'élargissement de son offre.

## Concurrence

- Le marché est concurrentiel et structuré autour de plusieurs catégories d'acteurs. - Il y a d'une part des solutions internationales proposant des outils complets de gestion et d'encaissement, souvent orientées vers des structures plus importantes et avec un positionnement tarifaire élevé. D'autre part, des solutions plus simples, généralement limitées en fonctionnalités, ciblant principalement les petits commerçants. - La société se distingue en proposant une offre équilibrée, combinant richesse fonctionnelle, simplicité d'utilisation et accessibilité tarifaire, répondant ainsi efficacement aux besoins des TPE et PME. - Par ailleurs, peu d'acteurs proposent une approche intégrée incluant à la fois logiciel de caisse, e-commerce, fidélisation, réservation en ligne, etc, ce qui constitue un élément différenciant important. - Ce positionnement permet à la société de se démarquer sur un marché en croissance, tout en conservant un fort potentiel de développement.

### Points forts / faibles

#### Points forts

- La société présente plusieurs atouts structurants.
- Elle bénéficie d'un modèle économique basé sur des revenus récurrents, offrant une bonne visibilité et une stabilité de l'activité.
- La solution proposée repose sur un écosystème complet (logiciel de caisse, e-commerce et marketplace), permettant de répondre aux besoins d'omnicanalité des commerçants et constituant un avantage différenciant sur le marché.
- La simplicité d'utilisation et la rapidité de déploiement des outils favorisent l'acquisition et la fidélisation des clients.
- La société affiche une rentabilité solide, avec des marges élevées et repose sur une base technique éprouvée.
- Enfin, le marché adressé est en croissance, avec un potentiel de développement important, notamment via l'acquisition de nouveaux clients et l'enrichissement de l'offre.

#### Points faibles

- La société dispose encore d'un potentiel de développement important sur les aspects marketing et acquisition client.
- Les actions menées jusqu'à présent sont restées mesurées, avec une marge d'optimisation significative en termes de structuration de la stratégie marketing, de visibilité et d'accélération commerciale.
- Le déploiement de leviers marketing plus avancés (acquisition digitale, partenariats, structuration commerciale) constitue un axe de croissance identifié pour un repreneur.
- Par ailleurs, l'offre n'a pas encore fait l'objet d'une exploitation commerciale à grande échelle,

laissant entrevoir des perspectives de développement importantes.

## 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 Personne morale ou Fonds d'investissement