

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 60 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.

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.

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	105	115	120	300
Marge brute	60	115	100	280
EBE	5	10	-60	-30
Résultat exploitation	5	6	-60	-5
Résultat net	5	5	-60	-10
Nb. de personnes	1	1	4	5

Autres chiffres

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

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché de la donnée d'entreprise en France est dominé par des acteurs historiques positionnés principalement sur les grands comptes et les offres à forte volumétrie. La soicété adopte un positionnement différenciant en ciblant : - Les TPE / PME. - Les réseaux d'agents (assurances, franchises, groupements). - Les indépendants et structures commerciales terrain. - Les entreprises souhaitant internaliser leur prospection. La solution se distingue par : - Une approche orientée usage opérationnel (prospection directe dans l'outil). - Une tarification accessible. - Une logique d'abonnement récurrent. - Une forte simplicité d'utilisation. - Une exploitation directe des données publiques françaises consolidées. - Contrairement aux plateformes orientées uniquement data brute, l'entreprise se positionne comme un outil d'aide à l'action commerciale. Le marché adressé est porté par : - La digitalisation des forces commerciales. - La nécessité d'optimiser la prospection face à la pression économique. - La recherche de solutions plus accessibles que les grands acteurs du secteur. - Le modèle SaaS, combiné à une marge brute élevée et à des coûts variables faibles, offre un fort levier de croissance pour un acquéreur disposant de moyens commerciaux. - La société occupe ainsi un positionnement intermédiaire entre les outils premium grands comptes et les solutions basiques de génération de leads, avec un potentiel d'expansion nationale important.

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 : **100 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

Compléments, spécificités

Société SaaS B2B spécialisée dans la prospection et l'exploitation de données d'entreprises françaises.

L'activité a démontré sa capacité à générer du chiffre d'affaires et de la rentabilité avec une structure extrêmement légère :

2024 : 105 k€ de CA – résultat net positif.

2025 : 114 k€ de CA – résultat net positif – trésorerie 35 k€.

Aucune dette bancaire.

Le modèle économique repose sur :

Des abonnements récurrents.

Une marge brute de 100 % (absence de coûts variables significatifs)

Une base technologique déjà développée.

Une structure de charges principalement fixes et maîtrisées.

L'exercice 2026 intègre volontairement une phase d'accélération avec renforcement de l'équipe commerciale et technique. Cette projection n'est pas liée à une difficulté d'activité mais à une stratégie de développement.

La société présente aujourd'hui :

- Un outil opérationnel fonctionnel.
- Une base clients active.
- Un produit scalable.
- Un potentiel de croissance significatif via renforcement commercial.

La société peut être exploitée :

- Soit en maintien de structure légère rentable.
- Soit en accélération via apport de ressources commerciales.

Le modèle est particulièrement adapté à un acquéreur disposant déjà :

- D'un réseau commercial.
- D'une base clients B2B.

- Ou d'une structure digitale complémentaire.

La société est saine financièrement, sans dette financière et avec une structure juridique simple.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement