

Logiciel SaaS BtoB / BtoC - Secteur du marketing disruptif

Announce V84390 mise à jour le 10/10/2025

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Paris

Description du logiciel à vendre

Solution SaaS disruptive dans le domaine des programmes fidélité à cashback, offrant le potentiel de leadership international pour qui engagera un budget de communication adapté sur le marché du cashback représentant pas moins de 175 milliards d'euros en Europe.

Cible BtoC et BtoB opérationnel actuellement sur les marchés de France, Belgique, Suisse et le Canada.

Le modèle économique avant-gardiste offre la possibilité à la clientèle d'augmenter le pouvoir d'achat des particuliers jusqu'à 100 % d'une part, et plusieurs avantages pour les professionnels, dont l'accroissement du positionnement marché, l'augmentation du cashflow et de l'EBC par 2 d'autre part à chiffres d'affaires égal (exercice précédent)

Le processus académique est en cours de réalisation via 13 livres touchants tous les publics, dont un répondant aux théories de l'économiste Thomas PIKKETTY sur les inégalités, sur la dynamique keynésienne et 5 programmes ODD / ONU.

Ces 2 segments capitalisent sur leurs propres dépenses personnelles ou professionnelles, au point que ce concept marketing peut vraisemblablement devenir un produit financier offrant une alternative prolifique aux PEL, PER, PEA ou autres valeurs mobilières en se référant sur Euronext Accès +.

Offrant actuellement une valorisation de son point fidélité exponentiel "garanti" de plus de 266 par mois depuis octobre 2024 ou plus 320 000 % en 12 mois d'activité

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			7	1 500
Marge brute				

En k€/année	2022	2023	2024	2025
EBE				
Rés. Exp.				975
Rés. Net				525
Salariés			1	7

Indications concernant les éléments chiffrés

La stratégie d'adoption des particuliers permettra d'attirer naturellement les professionnels pour optimiser leurs cashflow et leurs parts de marché, sachant que la solution SaaS peut permettre de jouer dans la cour des GAFAM et d'atteindre un billion d'euro annuel dans les 5 prochaines années.

Ni crypto, ni ETF, la société offre la solution la plus dynamique et prolifique du marché, tout en disposant d'une réserve de valeur exponentielle privée, garantissant le paiement des cashbacks à tout instant. Tout comme nous offrons une triple garantie contractuelle " Satisfait ou remboursé " aux Professionnels, tant notre offre est efficiente.

La société, adossée à la consommation des ménages et de la valorisation de l'EBC des PME, vient de réaliser une valorisation de 9 % ce dernier W.E du 21/06/25 confirmant une moyenne de 180 % mensuel sur ses 8 premiers mois d'activité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

A ce jour, les premières dizaines d'adhésions confirment la scabilité et la monétisation du concept sur le marché des particuliers et des professionnels européens, dont un premier cabinet de 5 Experts comptables ayant validé le process et la rentabilité en prenant une adhésion annuelle pour capitaliser sur leurs propres charges et celles de leurs clients par un programme d'affiliation particulièrement prolifique.

Concurrence

100 % des PME cherchent à réduire leurs coûts d'acquisition client tout en optimisant la fidélisation d'une part et les plateformes co-optant différentes enseignes sont également contraintes par les marges disponibles de leurs clients d'autre part.

Cependant, la société se positionne parmi les 10 premières plateformes de fidélisation à cashback internationales et plus précisément en concurrence frontale avec le programme d'American Express, bénéficiant d'un positionnement marché international, ...

Points forts

Innovation reconnue par Finance innovation (Bourse de Paris et Euronext) la BPI et différents administrations locales, notamment en raison d'un SaaS européen opérationnel comptant 5 serveurs pour supporter une montée en charge de 2 000 appels entrant en simultané.

Points faibles

Manque de vélocité en raison d'un manque de budget de communication conséquent.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession

Autre

Complément

En raison d'un âge prononcé, le dirigeant / fondateur souhaite passer la main tout en accompagnant le repreneur le temps de la passation effective.
La cession pouvant être totale ou partielle, 100 % ou 60/40.

Prix de cession

150 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché

Personne morale

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier

90 k€

Complément

La cession est disponible pour toute PME souhaitant faire de la croissance externe.