



## Logiciel SaaS BtoB de suivi des actions, des documents et des indicateurs

Annonce V86312 mise à jour le 29/05/2026

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Paris

#### Résumé général de l'activité

Conversion de l'activité vers une solution logicielle SaaS BtoB généraliste : Suivi d'actions, documents, indicateurs.

Solution éprouvée auprès de clients PME, ETI et grands comptes, de 100 à 300 000 collaborateurs (notamment le ministère des Armées), avec une forte culture du mode projet dans le domaine QSE.

Nouvelle orientation SaaS B2B destinée aux TPE/PME, sans mode projet, avec un modèle de vente basé sur le marketing opérationnel, les prescripteurs et les comptes gratuits.

#### En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

### Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	480 k€
Dettes financières	200 k€
Trésorerie nette	20 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1100	850	500	700

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE	150	100	0	100
Rés. Exp.	95	-25	-30	50
Rés. Net	150	0	0	30
Salariés	10	8	2	4

## Indications concernant les éléments chiffrés

Baisse du CA par perte de gros clients et problème de management interne.

Localisation : Paris.

Montant recherché : Ouvert à discussion (cession de 5 à 15 % du capital).

Objectif : Financer le développement d'une nouvelle offre SaaS dédiée au suivi d'actions, gestion de documents et analyse graphique pour les TPE/PME, à partir du logiciel existant APIA ( 50 client ETI, Grands comptes dans le domaine QSE).

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Positionner l'offre sur des projets simples, rapides à déployer et nécessitant peu de personnalisation.

Cibler les TPE/PME ainsi que les utilisateurs peu à l'aise avec l'informatique, en misant sur la simplicité d'usage et l'accompagnement.

S'appuyer sur les références APIA dans le domaine QSE.

Possibilité d'évolution vers un CRM léger.

Utiliser des comptes freemium afin de créer rapidement une communauté de plus de 1 000 utilisateurs gratuits, puis favoriser la conversion et la croissance.

Produit français conforme au RGPD et au Data Act, avec hébergement des serveurs en France.

### Concurrence

Marché en croissance.

Outils existants :

- Wrike.
- Asana.
- Treelo.
- Monday.
- Jira.
- ,...

### Points forts

Marché en forte croissance porté par la digitalisation.

Technologie et solution APIA éprouvées depuis plus de 15 ans.

Interfaces disponibles : API, export Excel, reporting.

Intégration de fonctionnalités d'intelligence artificielle.

Excellente connaissance des processus métiers.

Base d'utilisateurs existante.

Forte rentabilité : potentiel d'EBITDA supérieur à 30 %.

Opportunité unique : entrer au capital d'une société à fort potentiel, positionnée sur un marché porteur, avec une perspective de retour sur investissement rapide grâce au modèle SaaS.

### Points faibles

Besoin de financement pour le marketing, la documentation et la gestion de la monétisation (l'intégration de Stripe).

Nécessité de simplifier davantage le produit et l'expérience utilisateur.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Minoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	Objectif : cession de l'entreprise ou entrée d'investisseurs en capital-risque dans un délai de 3 à 5 ans. Vente de parts par lots de 5 à 15 % à des partenaires expérimentés dans le logiciel SaaS. Valorisation globale : 500 k€ (CA récurrent x 2,4 - dettes).
Prix de cession	500 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

### Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	25 k€
Complément	Idéalement, repreneurs ayant une expérience dans le domaine du logiciel Saas BtoB : marketing, stratégie, vente, ...