

Solutions de veille concurrentielle en ligne

Annonce V86801 mise à jour le 24/03/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

La société propose deux solutions SaaS exclusives :

- Une offre en ligne de veille tarifaire et d'analyse des assortiments de produits.
- Un outil d'écoute et de veille des contenus numériques.

Capacité rare à collecter et exploiter d'importants volumes de données sur tout type de site internet.

Le chiffre d'affaires est à 30 % à l'export, essentiellement au Benelux, en Italie et en Espagne.

La société propose ses solutions dans de nombreux secteurs en forte croissance sur le web, où la demande d'accès aux données est en plein essor (textile, mobilier, puériculture, location de voiture, etc.).

Solutions adaptées aux besoins des acteurs de la distribution, des biens de consommation et des industriels.

En plus

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			900	
Marge brute				
EBE			250	
Rés. Exp.				
Rés. Net				

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Salariés			7	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise s'adresse aux distributeurs et aux marques évoluant sur des marchés ultra-concurrentiels.

Points forts

Les travaux de l'entreprise s'articulent autour de quatre priorités : garantir l'exhaustivité et la fiabilité des collectes, assurer le matching des produits strictement identiques, proposer une ergonomie puissante pour comparer les références et restituer les données sous une forme claire et exploitable (exports, interfaces, dashboards).

Sa force repose sur une capacité quasi unique au monde : collecter et 'triturer' de très grands volumes de données, sur tout type de site internet, pour les rendre directement opérationnelles. Pour y parvenir, la société a automatisé l'ensemble de ses opérations et adapté ses processus, notamment la « mise en boîte » des sites, afin de rester innovant et compétitif.

Le marché a fortement évolué avec l'explosion des volumes, la montée des marketplaces, l'enrichissement des attributs produits et la nécessité d'une segmentation plus fine.

Dans le même temps, les dispositifs « anti-robots » se sont renforcés, obligeant la société à collecter toujours plus de produits et d'attributs dans un temps réduit.

Points faibles

Pas d'activité commerciale hors e-mailing et ciblage LinkedIn.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------