



Éditeur SaaS event-tech – applications mobiles / web événementielles B2B en marque blanche

Annonce V90768 mise à jour le 26/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Société française spécialisée dans la digitalisation d'événements professionnels via une plateforme SaaS propriétaire permettant la création d'applications mobiles & web événementielles personnalisées en marque blanche.

Elle a développé plus de 500 applications pour plus de 500 clients, dont 130 en marque blanche.

L'entreprise s'adresse à une clientèle variée, incluant les secteurs de la banque, de l'assurance, du luxe, de la santé, ainsi que des agences événementielles et des associations.

La solution couvre l'ensemble du parcours événementiel, à savoir programme & contenus, networking, interactions live, analytics & reporting, gestion sponsors / partenaires, événements hybrides et multi-sites.

La société combine une technologie propriétaire scalable, un accompagnement opérationnel premium, une forte expertise événementielle corporate.

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Dettes financières	185 k€
Trésorerie nette	300 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	450	600	600	
Marge brute				
EBE	60	150	150	
Rés. Exp.	0	0	0	
Rés. Net	0	0	0	
Salariés	0	0	0	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société intervient principalement auprès d'agences événementielles, de grands groupes, d'associations professionnelles, d'organismes de congrès et salons.

Références clients prestigieuses dans des secteurs variés.

Le marché de l'event-tech connaît une croissance structurelle portée par la digitalisation des événements, la montée des formats hybrides, les besoins de mesure ROI & data analytics.

Points forts

Plateforme technologique propriétaire développée en interne.

Plus de 80 fonctionnalités intégrées.

Positionnement premium sur le segment corporate B2B.

Modèle SaaS industrialisable et scalable.

Forte fidélisation clients.

Références grands comptes et agences événementielles reconnues.

Marché porteur : hybridation et digitalisation durable des événements.

Base clients récurrente avec contrats cadres et événements annuels.

Activité peu capitalistique et génératrice de cash.

Points faibles

Du mal à recruter de bons commerciaux.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée

Indifferent

Raison principale de cession

Autre

Complément

Le dirigeant ne veut plus porter seul le développement commercial.

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