Éditeur SaaS de facturation électronique

Annonce V91065 mise à jour le 11/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Nord Ouest de la France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Éditeur SaaS français spécialisé dans la facturation électronique à destination des TPE, indépendants et professionnels de terrain, avec une forte pénétration dans le secteur du BTP et du commerce.

La société propose une solution complète couvrant l'émission, la réception et l'intégration comptable des factures. Elle s'appuie sur un modèle 100% abonnement, une base de près de 2 000 clients actifs fidèles (ancienneté médiane de 4 ans), et affiche une croissance continue de son chiffre d'affaires sur plusieurs exercices.

Idéalement positionnée pour capter la vague réglementaire de la facturation électronique obligatoire (2026-2027), sur un vivier de plusieurs millions d'entreprises encore insuffisamment équipées.

La plateforme est conçue pour absorber plusieurs milliers de clients supplémentaires sans coûts additionnels significatifs. Le fondateur dirigeant souhaite rester pleinement impliqué après l'opération aux côtés du repreneur.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			650	
Marge brute				
EBE			90	
Rés. Exp.			-15	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net			10	
Salariés			6	

Indications concernant les éléments chiffrés

CA 2025 > 650 k€, en croissance continue sur 3 exercices.

Plus de 94% de revenus récurrents, churn maîtrisé.

Près de 2 000 clients actifs.

Trésorerie positive.

6 collaborateurs.

Cession de 100% du capital, fondateur souhaitant rester impliqué post-cession.

Positionnement concurrence

Points forts

Modèle 100% SaaS récurrent avec plus de 94% de revenus récurrents.

Positionnement au cœur de la réforme de la facturation électronique obligatoire, sur un marché de plusieurs millions de TPE encore non équipées.

Forte fidélité clients (ancienneté médiane 4 ans, churn inférieur aux benchmarks secteur).

Plateforme scalable sans coûts additionnels significatifs.

Équipe autonome pilotable à distance.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	La société a atteint un niveau de maturité produit et marché qui rend l'accélération possible, mais nécessite des ressources complémentaires - commerciales, marketing ou distribution - que le fondateur ne peut mobiliser seul L'adossement à un acteur expérimenté est la meilleure voie pour exploiter pleinement le potentiel de croissance, notamment dans le contexte de la réforme réglementaire en cours.
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