

Génération de leads BtoB

Annonce V92896 mise à jour le 06/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Nord Ouest de la France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la génération de leads BtoB pour les acteurs du numérique : éditeurs de logiciels, constructeurs, distributeurs, ESN et intégrateurs. Elle accompagne depuis plusieurs années des acteurs de premier plan, français et internationaux.

Un modèle complet, qui combine humain, digital et IA :

- Prospection outbound externalisée : une équipe spécialisée détecte et qualifie des projets et livre des rendez-vous directement exploitables par les forces de vente clientes. Plus d'un millier de leads qualifiés par an.
- Actif digital propriétaire d'inbound : un média à forte audience auprès des décideurs IT, qui génère de la demande entrante.

Base de données propriétaire de plusieurs dizaines de milliers d'entreprises et de décideurs, enrichie et historisée en continu.

Outils d'IA opérationnels au cœur de la production : qualification des leads, enrichissement des données, création de contenus, préparation des rendez-vous.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

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

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			1 100	

En k€/année	2024	2025	2026	2027
Marge brute				
EBE			150	
Rés. Exp.			65	
Rés. Net			60	
Salariés			17	

Indications concernant les éléments chiffrés

Les dirigeants souhaitent s'adosser à un partenaire pour accélérer et accompagner le projet dans la durée.

Cession majoritaire ou totale envisageable.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société intervient sur le marché de la génération de leads BtoB, avec un positionnement spécialisé sur l'écosystème du numérique : éditeurs de logiciels, constructeurs, distributeurs, ESN et intégrateurs. Elle couvre l'ensemble de la chaîne de valeur IT : infrastructure, cybersécurité, cloud, logiciels métier, services managés.

Son marché est porté par des tendances de fond. Les acteurs IT peinent à recruter et à fidéliser des commerciaux, leurs cycles de vente sont longs et l'acquisition digitale leur coûte de plus en plus cher. Ils externalisent donc davantage leur prospection et recherchent des leads qualifiés et directement exploitables.

La société se distingue par une approche intégrée qui réunit sous un même toit prospection outbound, génération de demande entrante via un actif digital propriétaire, base de données historisée et outils d'IA en production. Ce modèle hybride lui permet d'apporter une réponse complète, là où la plupart des acteurs du marché ne traitent qu'une seule brique.

Sa connaissance fine des décideurs IT et de leurs projets en fait un partenaire de confiance pour des clients de premier plan, dont une partie s'engage dans la durée au travers de contrats-cadres.

Points forts

Une part significative de revenus récurrents sécurisés par des contrats-cadres.

Rentabilité en nette amélioration sur le dernier exercice.

Portefeuille clients large et diversifié, faible concentration, excellente satisfaction client.

Équipe resserrée, augmentée par l'IA, avec une forte capacité de croissance à effectif constant.

Plusieurs leviers de développement identifiés, dont la monétisation de l'actif digital et de nouvelles offres à valeur ajoutée.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Adossement industriel
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
------------------	-----------------------------