SaaS de messagerie IA et CRM B2B

Annonce V93195 mise à jour le 21/10/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Haute Garonne

Description du logiciel à vendre

Actif logiciel SaaS B2B français, opérationnel, réunissant dans une interface unique une boîte de réception intelligente, la centralisation de comptes email, la catégorisation, la recherche, l'aide IA à la synthèse et à la réponse, le suivi des messages, la gestion des contacts, un CRM, un pipeline commercial, les relances et l'agenda.

Le produit peut être découvert au moyen d'un essai gratuit de 14 jours sans carte bancaire.

Il comprend une application web, un site public, une grille tarifaire conçue, une présence sur Google Play et une offre Microsoft Marketplace.

La cession envisagée porte, sous réserve d'audit et de droits confirmés, sur le code source, la marque, le nom de domaine, les interfaces, la documentation, les contenus marketing et les procédures d'exploitation.

Aucun MRR ni chiffre d'affaires récurrent n'est généré à ce jour.

La transaction doit donc être analysée comme une acquisition d'actifs technologiques prêts à commercialiser, et non comme la reprise d'un SaaS rentable.

Les informations sensibles, le code et les accès ne seront communiqués qu'après qualification de l'acquéreur et accord de confidentialité.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

Indications concernant les éléments chiffrés

Le logiciel est cédé comme actif autonome et ne dispose pas de comptabilité distincte.

Le MRR et le chiffre d'affaires attribuables à l'actif sont actuellement de 0 €.

Les montants financiers indiqués à 0 servent uniquement à signaler l'absence d'activité financière propre à l'actif ; ils ne constituent ni des comptes sociaux ni une prévision.

Prix indicatif de cession des actifs : 49 k€, négociable selon le périmètre repris, les modalités de transfert et l'accompagnement

demandé.

Une démonstration du produit et un dossier technique peuvent être communiqués aux acquéreurs qualifiés. Le mémorandum complet, les preuves techniques, les informations d'exploitation et les modalités de transfert sont communiqués après qualification du candidat et accord de confidentialité.

Aucun revenu récurrent n'est généré à ce jour.

Aucune garantie de revenu, de référencement ou d'acceptation par une plateforme externe.

Dossier de cession et plan de transfert disponibles après NDA.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cockpit professionnel pour indépendants, commerciaux, agences, TPE et PME : Gmail, Outlook / Microsoft 365 et comptes IMAP sont réunis sans migration ni changement d'adresse.

Une seule interface remplace plusieurs briques séparées : boîte unifiée, assistant IA (résumé, rédaction, traduction, priorisation), tracking des ouvertures, clics et documents, relances, CRM, pipeline, contacts, agenda, réservation, Google Meet et dashboard.

Parcours commercial intégré : devis envoyé ? document consulté ? score d'intention ? prochaine action suggérée ? relance protégée ? rendez-vous.

Différenciation française : hébergement en France, validation humaine avant les actions sensibles, connexions révocables et données non revendues.

Offre accessible : essai 14 jours sans carte bancaire ; tarifs publics Solo 9 €, Pro 19 € et Business 45 € / mois.

Potentiel acquéreur : produit exploitable en marque propre, marque blanche, verticale métier ou complément d'une offre CRM, messagerie ou Microsoft 365 existante.

Concurrence

Concurrents et avantages de la solution :

1er concurrent : excellent sur la vitesse et l'IA email premium.
La cible ajoute le CRM, le pipeline, le suivi des devis, les relances, l'agenda, le vocal et les services à l'usage, avec un prix adapté aux TPE.

2e concurrent : spécialiste du tracking.
La cible transforme le signal en action grâce au suivi de documents, au score d'intention, aux relances conditionnelles, au CRM et au rendez-vous.

3e concurrent : spécialiste de la réservation.
La cible relie l'agenda aux emails, contacts, devis et relances dans le même cockpit.

4e concurrent : CRM très complet pour organisations structurées.
La cible vise un déploiement plus simple et économique pour petites structures, directement dans la messagerie quotidienne.

5e concurrent : CRM intégré à Gmail.
La cible est multi-fournisseur - Gmail, Outlook / Microsoft 365 et IMAP - et ajoute IA, documents, vocal et services à l'usage.

6e concurrent : performant pour l'email marketing et les campagnes de masse.
La cible est centrée sur la relation commerciale individuelle, le suivi des devis et les relances 1-to-1.

7e concurrent : solide pour les boîtes partagées.
La cible se distingue par l'association native messagerie + IA + CRM léger + tracking documentaire + pipeline + agenda.

Avantage clé : au lieu d'empiler un client mail, un tracker, un CRM, un agenda et un assistant IA, la solution les réunit dans un produit français cohérent. Il ne prétend pas remplacer un CRM d'entreprise complexe ni une plateforme de marketing de masse : il réduit la fragmentation et le coût pour les professionnels et petites équipes.

Points forts

Produit SaaS opérationnel accessible sur le web.

Boîte email intelligente, assistant IA, suivi, CRM, pipeline, contacts, relances et agenda dans une interface unique.

Essai de 14 jours sans carte bancaire et grille tarifaire existante.

Présence Google Play et Microsoft Marketplace, sous réserve des procédures officielles de transfert.

Site, domaine, contenus marketing, visuels et instrumentation du parcours d'activation.

Base technologique exploitable sans repartir de zéro.

Potentiel de marque blanche, de verticalisation ou d'intégration à une offre existante.

Points faibles

MRR et chiffre d'affaires récurrent actuels nuls.

Modèle commercial conçu mais non encore démontré.

Rétention, coût d'acquisition et marge à établir.

Certains comptes de distribution et services tiers devront être transférés ou recréés selon leurs règles.

Audit technique, sécurité, RGPD, licences, coûts et propriété intellectuelle à réaliser avant signature.

Reprise facilitée par un acquéreur disposant déjà d'une clientèle et d'une force commerciale.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Autre
Complément	Cession d'un actif logiciel afin de confier sa commercialisation et son développement à un acquéreur disposant déjà d'une base de clients professionnels et d'un canal de distribution.
Prix de cession	49 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne morale
Complément	Priorité à une personne morale : éditeur CRM, intégrateur Microsoft 365, hébergeur ou fournisseur de messagerie, ESN, agence digitale, plateforme de prospection ou groupe logiciel disposant d'une base clients B2B. L'acquéreur doit pouvoir auditer la technologie, reprendre l'exploitation et assurer la commercialisation. Accord de confidentialité et preuve de financement avant tout accès aux informations sensibles.