logo Fusacq

Annonce **V89790**

Solution SaaS d'affichage digital pour concessionnaires automobiles

Postée le **07/10/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique :	SAS
Ancienneté de la société :	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège :	Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Face à un secteur de la distribution automobile encore dépendant de l'affichage papier, source d'erreurs, de perte de temps et d'expérience client déplorable, cette société propose une solution innovante d'étiquette électronique de prix, dynamique, adaptée aux contraintes des parcs de véhicules d'occasion.

En combinant un hardware propriétaire et une plateforme SaaS créée sur mesure. La solution apporte une innovation de rupture sur le marché.

Efficacité Opérationnelle : Pour le distributeur, c'est l'assurance d'une conformité totale avec le web et un gain de temps massif, supprimant l'étiquetage papier manuel fastidieux. L'installation est immédiate, sans infrastructure réseau nécessaire.

Support Publicitaire : L'étiquette devient un média dynamique permettant de monétiser le trafic du parc en affichant les offres de partenaires (assureurs, financeurs) et des campagnes marketing ciblées.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Adossement industriel

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		1	1	1
Marge brute				
EBE		1	1	1
Résultat exploitation		0	0	0
Résultat net		0	0	0
Nb. de personnes				

Autres chiffres

Fonds propres : 1 k€

Trésorerie nette : 1 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le positionnement se définit comme celui du challenger technologique stratégique sur le marché de niche de la digitalisation des points de vente automobiles. La solution occupe une place unique à la croisée du Hardware IoT (étiquettes robustes e-Paper et e-Sim), du SaaS métier (gestion de parc et conformité légale) et du support publicitaire dynamique (monétisation pour les annonceurs). La solution offre aux distributeurs une réponse concrète à la rupture "phygitale" : transformer un parc de véhicules

d'occasion statique en une vitrine connectée, interactive et conforme, tout en générant des gains de productivité immédiats et des revenus complémentaires via des partenariats marketing.

Concurrence

Le paysage concurrentiel se caractérise par une asymétrie exceptionnelle : alors que la demande des groupements automobiles pour la digitalisation des parcs est massive, le marché est actuellement dominé par un seul acteur. Cette quasi-absence de concurrence offre un positionnement à un challenger immédiat, capable de briser ce monopole. Contrairement aux solutions d'étiquetage génériques de la grande distribution (inadaptées aux contraintes thermiques et de connectivité extérieure), nous avons développé une barrière à l'entrée technologique spécifique (E-Sim, E-Paper haute résistance, SaaS métier). Pour un acquéreur, cette situation de marché "vide" représente une opportunité rare de capturer rapidement des parts de marché critiques auprès de distributeurs qui cherchent activement une alternative crédible, souveraine et innovante pour moderniser leurs points de vente.

Points forts / faibles

Points forts

Rupture technologique "Outdoor" Unique : Contrairement aux solutions de la grande distribution, le hardware est spécifiquement ingénieré pour l'automobile : écran E-Paper haute visibilité et résistance thermique.

Connectivité autonome via E-Sim : L'intégration native de la technologie E-Sim rend l'étiquette 100% autonome. Aucun besoin de réseau Wi-Fi ou d'installation d'antennes sur le parc ; le déploiement est instantané et "Plug & Play" sur n'importe quel site.

Efficacité opérationnelle massive : La plateforme SaaS automatise l'affichage et réduit le temps de gestion à quelques secondes. Ce gain de productivité permet aux équipes de vente de se concentrer sur leur cœur de métier : la relation client.

Sécurité juridique et conformité : la solution garantit une cohérence parfaite entre les données web et l'affichage physique. Elle élimine 100% des erreurs d'affichage, protégeant ainsi le concessionnaire contre les litiges clients et les amendes lourdes de la DGCCRF.

Modèle économique B2B Récurrent (SaaS/HaaS) : La solution repose sur un modèle d'abonnement (location du matériel et accès au logiciel), assurant des revenus prévisibles, une forte fidélisation client (stickiness) et une valorisation d'entreprise optimisée.

Nouveau levier de monétisation publicitaire : L'étiquette devient un média digital dynamique. Elle offre aux annonceurs (financeurs, assureurs, garanties) un espace publicitaire premium au moment le plus stratégique du parcours d'achat : la décision sur le parc.

Marché de niche mais à forts volumes sur le plan international où l’offre est inexistante. La demande est déjà là, massive, et n'attend qu'une puissance industrielle pour basculer.

Actif "Ready-to-Scale" : L'acquéreur achète un "raccourci" stratégique. Avec un POC validé, un MVP opérationnel, tout est prêt pour une industrialisation et un déploiement international immédiat.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **40 k€**

Compléments, spécificités

Maturité et opportunité de marché :
Le projet a franchi toutes les étapes de validation critique : POC réussi, MVP opérationnel et propriété intellectuelle sécurisée (codes sources, designs hardware et marque).

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

L'objectif est de transmettre cette technologie à un partenaire stratégique (industriel, éditeur de logiciel, intermédiaire, DOOH ou acteur du milieu automobile) capable de financer le passage à l'échelle industrielle et de déployer la solution à l'international.