



Plateforme IoT SaaS pour le Facility Management

Annonce V83893 mise à jour le 21/07/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Loiret

Résumé général de l'activité

Une société technologique ayant développé une plateforme IoT SaaS propriétaire destinée au pilotage en temps réel de la qualité de service, de la maintenance et de la communication digitale dans les établissements recevant du public. La solution transforme les interactions des usagers, les contrôles qualité et les interventions terrain en données opérationnelles immédiatement exploitables par les exploitants.

Elle associe des équipements connectés, un logiciel embarqué (firmware), une interface SaaS de supervision et un système intelligent de collecte de données permettant de centraliser, analyser et valoriser les informations terrain en temps réel.

Initialement développée pour les espaces sanitaires professionnels, la technologie répond aux principaux enjeux du Facility Management : amélioration de l'expérience utilisateur, détection rapide des anomalies, traçabilité des interventions, optimisation des prestations de nettoyage et pilotage de la performance opérationnelle.

La plateforme intègre également un module de communication digitale permettant aux exploitants de diffuser des contenus personnalisés et de commercialiser des espaces publicitaires auprès d'annonceurs ou de partenaires locaux, générant ainsi une source de revenus complémentaire directement intégrée à l'exploitation des équipements.

Aujourd'hui entièrement finalisée, documentée et immédiatement déployable, la solution a été validée dans le cadre de plusieurs sites pilotes auprès de grands groupes nationaux, démontrant son intérêt opérationnel auprès des exploitants et des utilisateurs.

La société recherche désormais un partenaire industriel, commercial ou financier capable d'accélérer le déploiement national et international de cette technologie propriétaire sur les marchés du Facility Management, du Smart Building, de la PropTech et de la communication digitale.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	-45 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	3 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	5	12	2	
Marge brute	-7	-15	-10	
EBE	-7	-15	-10	
Rés. Exp.	-7	-15	-10	
Rés. Net	-12	-20	-15	
Salariés	1	1	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Il s'agit d'une société technologique ayant consacré plus de cinq années au développement d'une plateforme IoT SaaS propriétaire dédiée au pilotage de la qualité de service, à la satisfaction des usagers et à la communication digitale dans les espaces recevant du public.

Plus de 250 000 € ont été investis dans la recherche, le développement, le design industriel, les prototypes, les tests terrain, l'industrialisation de la solution et la constitution d'un stock immédiatement exploitable.

La technologie est aujourd'hui entièrement opérationnelle et comprend notamment :

- Une plateforme SaaS de supervision et d'administration ;
- Des bornes connectées communicantes ;
- Un logiciel embarqué propriétaire (firmware) ;
- Des tableaux de bord en temps réel ;
- Un système d'alertes et de suivi des interventions ;
- Un module de communication digitale permettant la diffusion et la commercialisation d'espaces publicitaires.

La solution a été expérimentée sur plusieurs sites pilotes auprès de grands groupes nationaux, notamment THALES et AXA, permettant de valider son fonctionnement, sa fiabilité et son intérêt opérationnel dans des environnements exigeants.

La cession comprend notamment les principaux actifs stratégiques de l'entreprise : le code source, la plateforme SaaS, les développements logiciels, le design industriel, les marques déposées, la protection des créations (enveloppe Soleau), le site internet, les noms de domaine, la documentation technique ainsi qu'un stock de 210 terminaux neufs, permettant un déploiement rapide.

L'entreprise dispose d'un modèle économique reposant sur des revenus récurrents issus des abonnements SaaS, de la location ou de la vente des équipements et de la commercialisation d'espaces de communication digitale.

Cette acquisition s'adresse prioritairement à un acteur du Facility Management, de la PropTech, de la Smart Building, des technologies connectées ou des médias souhaitant accélérer son développement en intégrant une solution immédiatement opérationnelle, sans supporter plusieurs années de recherche et développement.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société se positionne comme un éditeur de solutions IoT et SaaS dédié au pilotage de la qualité de service dans les espaces recevant du public.

Sa plateforme propriétaire associe des équipements connectés, un logiciel embarqué, une interface SaaS de supervision, des tableaux de bord décisionnels, des alertes en temps réel et un module de communication digitale, permettant de transformer les interactions des usagers en données directement exploitables par les exploitants.

Cette approche permet de répondre aux besoins des acteurs du Facility Management, de l'immobilier tertiaire, de l'hôtellerie, des établissements de santé, des transports, des loisirs, des collectivités et, plus largement, de tous les gestionnaires de bâtiments souhaitant digitaliser le pilotage de leurs services.

Grâce à son niveau de maturité technologique, à ses expérimentations réalisées auprès de grands comptes et à son modèle économique fondé sur des revenus récurrents, la société constitue une opportunité de croissance pour un acquéreur souhaitant enrichir rapidement son offre sans engager plusieurs années de recherche et développement.

Concurrence

Le marché est constitué de plusieurs catégories d'acteurs : fabricants de bornes de satisfaction, éditeurs de logiciels de Facility Management (CAFM/GMAO) et fournisseurs de solutions IoT pour bâtiments connectés. La majorité de ces offres répondent à un besoin spécifique (mesure de satisfaction, gestion de maintenance ou supervision technique), tandis que la société propose une plateforme intégrée combinant équipements connectés, logiciel embarqué, interface SaaS, pilotage en temps réel de la qualité de service et communication digitale. Cette complémentarité constitue son principal facteur de différenciation.

Points forts

Technologie propriétaire entièrement développée combinant équipements connectés, logiciel embarqué (firmware) et plateforme SaaS de pilotage en temps réel.

Plus de 250 000 € ont été investis et plus de cinq années consacrées à la recherche, au développement, au design industriel, aux prototypes, aux tests terrain et à l'industrialisation de la solution. Le coût et le délai de reproduction d'une technologie comparable représenteraient plusieurs années de développement, sans garantie d'atteindre un niveau de maturité équivalent.

Produit finalisé, documenté et immédiatement déployable, permettant à un acquéreur d'intégrer une solution opérationnelle sans supporter les coûts, les délais et les risques liés à une phase complète de recherche et développement.

Expérimentations réalisées auprès de grands groupes nationaux, notamment THALES et AXA, ayant permis de valider le fonctionnement, la fiabilité et l'intérêt opérationnel de la solution dans des environnements exigeants.

Modèle économique fondé sur des revenus récurrents, associant abonnements SaaS, vente ou location des équipements, services associés et commercialisation d'espaces de communication digitale.

Double création de valeur : amélioration de la qualité de service et de la performance opérationnelle des exploitants, tout en créant une source potentielle de revenus complémentaires grâce aux espaces de communication intégrés.

La cession comprend l'ensemble des principaux actifs stratégiques de l'entreprise : code source, plateforme SaaS, développements logiciels, logiciel embarqué (firmware), design industriel, marques déposées, protections de propriété intellectuelle, documentation technique, site internet, noms de domaine ainsi qu'un stock de 210 terminaux neufs, permettant un déploiement immédiat.

Solution évolutive et facilement déclinable vers de nombreux usages du Facility Management, du Smart Building et de la digitalisation des bâtiments, offrant de fortes perspectives d'extension fonctionnelle et sectorielle.

Marchés adressables nombreux et diversifiés : Facility Management, immobilier tertiaire, hôtellerie, santé, transports, loisirs, collectivités, centres commerciaux, sites industriels et plus largement l'ensemble des établissements recevant du public.

Fort potentiel de déploiement en France comme à l'international grâce à une technologie mature pouvant être rapidement intégrée dans l'offre d'un groupe industriel, d'un éditeur de logiciels, d'un acteur du Facility Management ou d'une entreprise de services souhaitant accélérer sa transformation digitale.

Points faibles

Développement commercial encore limité, la société ayant concentré l'essentiel de ses ressources sur la conception, le développement et la validation de la technologie.

Absence de force commerciale nationale structurée, offrant un potentiel de croissance important pour un acquéreur disposant déjà d'un réseau de distribution ou d'une clientèle établie.

Faible niveau de déploiement à ce jour, laissant un marché largement ouvert et un potentiel de développement significatif.

Besoin d'accélérer l'industrialisation et la commercialisation, étape qui pourra être rapidement franchie par un acteur disposant des moyens humains, commerciaux et financiers adaptés.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Autre
Complément	La société a achevé sa phase de développement technologique et de validation opérationnelle. La cession vise à permettre son intégration au sein d'un acteur disposant des ressources commerciales, industrielles et financières nécessaires pour accélérer son déploiement à grande échelle. La valorisation tient compte des investissements réalisés, des actifs technologiques, du code source, du stock disponible, des droits de propriété intellectuelle et du potentiel de déploiement de la plateforme.
Prix de cession	2 000 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	500 k€
Complément	La société s'adresse prioritairement à un acteur industriel, un groupe de Facility Management, un éditeur de logiciels, un spécialiste de l'IoT, du Smart Building, de la PropTech ou des services aux entreprises souhaitant intégrer une technologie propriétaire immédiatement opérationnelle. Le dossier conviendra également à un fonds d'investissement ou à un repreneur expérimenté disposant des ressources commerciales et financières nécessaires pour accélérer le déploiement national et international de la solution. Un accompagnement du dirigeant pourra être assuré afin de faciliter le transfert des compétences et la continuité des projets.