



Portail d'affaires

Éditeur de logiciel

Annonce A17711 mise à jour le 16/07/2026

Description générale

Description de l'activité recherchée

L'activité recherchée concerne des solutions logicielles en SaaS ou licence, à destination d'une clientèle B2B ou B2B2C.

Les secteurs peuvent être variés : gestion commerciale, CRM, ERP, métiers spécifiques (santé, immobilier, éducation, industrie, etc.).

L'entreprise ciblée dispose idéalement :

- D'un chiffre d'affaires compris entre 500?k€ et 3?M€
- D'un portefeuille clients récurrent
- D'une équipe technique autonome
- Et d'un potentiel de croissance à exploiter.

Localisation privilégiée : Hérault ou région Occitanie élargie.

Reprise majoritaire ou totale envisagée, avec accompagnement possible du cédant.

Financement structuré, projet sérieux et porté par un repreneur opérationnel.

Raison de l'acquisition

Fort d'une expérience confirmée dans l'édition de logiciels et la direction commerciale, le repreneur souhaite aujourd'hui mettre ses compétences au service d'un projet entrepreneurial en reprenant une société existante.

Son objectif est de reprendre une entreprise solide ou à fort potentiel, de poursuivre son développement, d'y apporter une vision stratégique, une force commerciale accrue et une stabilité managériale.

Cette acquisition s'inscrit dans une logique :

- de croissance externe maîtrisée,
- de continuité humaine et opérationnelle,
- et d'investissement sur le long terme dans le tissu économique local (Hérault / Occitanie).

Le repreneur est motivé par l'envie de pérenniser l'existant, de structurer la croissance et d'amplifier les résultats en s'appuyant sur les savoir-faire déjà en place.

Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	2
Chiffre d'affaires	500 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Hérault, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc-Roussillon

Infos sur l'acquéreur

Informations sur le repreneur

Age du repreneur	48 ans
Montant de son apport personnel	250 k€

Formation

Formation supérieure en commerce et management, complétée par une expérience de plus de 15 ans dans le développement commercial, la stratégie et la direction d'activités dans le secteur de l'édition de logiciels.

Expertise acquise sur le terrain dans des fonctions de direction (commerciale et/ou générale), avec une bonne maîtrise des enjeux liés aux modèles SaaS, au pilotage de la performance, à la structuration d'équipes et à la croissance d'activité B2B.

Parcours professionnel

Professionnel expérimenté dans le secteur des technologies, le repreneur a exercé des fonctions de directeur commercial puis de directeur général, principalement dans l'édition de logiciels B2B et les solutions d'encaissement pour le retail.

Son parcours s'est construit autour de plusieurs axes forts :

- Structuration d'équipes commerciales et pilotage de la performance.
- Développement de partenariats stratégiques en France et à l'international.
- Croissance de CA sur des cycles de vente complexes.
- Management transversal d'équipes techniques, marketing et support.
- Accompagnement du changement et montée en gamme des offres logicielles (transition SaaS, refonte produit, ...).

Le repreneur a également mené des missions entrepreneuriales, en créant sa propre structure (SAS) pour accompagner des projets innovants. Il dispose aujourd'hui d'une vision complète : stratégique, opérationnelle et financière.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Recherche active en cours via plusieurs canaux spécialisés.

Financement structuré et validé (apport personnel + partenaires bancaires).

Acquéreur expérimenté, immédiatement disponible pour étude sérieuse.

Ouvert à un accompagnement du cédant sur une période définie.

Ancrage régional privilégié (Hérault / Occitanie) et volonté d'inscrire le projet dans la durée.

Démarche de l'acquéreur

Concernant cette acquisition, l'acquéreur est à **l'écoute des opportunités**

L'acquéreur est ouvert à

- Une reprise totale, le cédant quittant l'entreprise.
- Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire.
- Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel.