



Portail d'affaires

## Logiciel SaaS Ouvert (API) - Solution de prise de rendez-vous en ligne

Annonce V82546 mise à jour le 02/05/2025

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Ille et Vilaine

#### Description du sas à vendre

Solution innovante de prise de rendez-vous actuellement dédiée aux professionnels de la santé. Elle optimise la gestion des agendas tout en améliorant l'expérience client.

Activité et services proposés :

Plateforme SaaS (Software as a Service) qui offre une prise de rendez-vous en ligne avec une synchronisation bidirectionnelle possible avec tous les ERP.

API ouvertes pour se connecter avec tous les logiciels métier.

Les fonctionnalités clés incluent :

- Prise de rendez-vous en ligne via le site du centre (Iframe intégré) ou via le site internet, avec intégration directe dans l'ERP.
- Synchronisation intelligente : création automatique de fiches patients ou rapprochement avec les dossiers existants.
- Notifications automatisées : SMS et emails de confirmation et de rappel.
- Gestion flexible de l'agenda : possibilité d'ouvrir ou restreindre des créneaux, de déplacer ou supprimer des journées en un clic avec notifications clients.
- Priorisation de certains motifs pour optimiser le remplissage du planning.
- Notes partagées entre le logiciel et l'ERP pour un suivi optimal.
- Statistiques et reporting directement accessibles pour un pilotage précis de l'activité.

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			40	
Marge brute				
EBE			0	
Rés. Exp.			0	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Rés. Net			0	
Salariés			0	

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Marché et opportunités :

Le secteur de la santé est en pleine transformation numérique. Avec la montée en puissance des services en ligne et la nécessité d'une gestion optimisée des rendez-vous, ce logiciel SaaS s'impose comme une alternative performante aux solutions traditionnelles, notamment face à des plateformes généralistes comme Doctolib ou Maiia, qui ne proposent pas d'intégration directe avec l'ERP et dont le coût est souvent jugé élevé.

Modèle économique :

Cette solution fonctionne sur un modèle d'abonnement mensuel ou annuel, offrant aux professionnels une solution clé en main, sans engagement long terme. Son positionnement tarifaire est attractif, avec un excellent rapport qualité-prix comparé aux solutions concurrentes.

Pourquoi reprendre ce SaaS ?

- Solution éprouvée et adoptée par des professionnels du secteur.
- Marché porteur avec une digitalisation croissante de la prise de rendez-vous en santé.
- Différenciation concurrentielle forte grâce à la synchronisation bidirectionnelle avec les ERP.
- Potentiel de croissance en élargissant la cible à d'autres professions médicales et paramédicales (ou autres).

Le secteur de la santé est en pleine transformation numérique.

L'adoption des prises de rendez-vous en ligne ne cesse de croître dans les professions médicales et paramédicales.

De plus en plus de centres souhaitent optimiser leur gestion du temps et réduire les rendez-vous non honorés, ce que cette solution permet grâce aux rappels automatiques.

Un potentiel d'expansion :

- Le marché actuel : Plusieurs milliers d'opticiens et d'audioprothésistes en France pourraient adopter cette solution pour remplacer des solutions plus coûteuses ou moins adaptées.
- Une expansion possible vers d'autres professions médicales et paramédicales (orthoptistes, podologues, ostéopathes, ...) en développant des intégrations avec d'autres logiciels métier.
- Internationalisation : Le modèle de ce SaaS pourrait être étendu à d'autres pays, notamment en Europe, où les besoins en gestion de rendez-vous et d'intégration aux logiciels métier sont similaires.

### Concurrence

Le secteur de la santé est en pleine transformation numérique.

Avec la montée en puissance des services en ligne et la nécessité d'une gestion optimisée des rendez-vous, ce logiciel SaaS s'impose comme une alternative performante aux solutions traditionnelles, notamment face à des plateformes généralistes comme Doctolib ou Maiia, qui ne proposent pas d'intégration directe avec l'ERP et dont le coût est souvent jugé élevé.

### Points forts

Une intégration bidirectionnelle unique avec l'ERP leader du secteur.

Une alternative plus adaptée et économique que celles des leaders du marché.

Une expérience fluide et optimisée pour les professionnels et les patients.

Un marché en pleine croissance et une forte demande de digitalisation.

Un modèle économique attractif et évolutif.

Des outils analytiques et un suivi précis.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	120 k€

### Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---