

Solution GED SaaS complète, utilisée dans le secteur public et privé

Announce V87839 mise à jour le 09/12/2025

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Bas-Rhin

Description du logiciel à vendre

Solution SaaS de gestion électronique de documents (GED) développée depuis 5 ans, conçue pour répondre aux besoins de collectivités, entreprises et administrations.

L'outil est particulièrement adapté aux structures ayant des volumes importants de documents à sécuriser, classer et retrouver facilement : plans, dossiers d'urbanisme, documents RH, délibérations, arrêtés, comptabilité, etc.

L'état civil n'est pas concerné.

Fonctionnalités principales :

- Archivage sécurisé avec moteur de recherche performant.
- Tri et classement automatique des documents via détection intelligente.
- Gestion de tâches et workflows personnalisés (transmissions, validations, ...).
- Statistiques d'usage et suivi d'activité.
- Interface intuitive, 100% web.
- Hébergement sécurisé – conformité RGPD.
- Commercialisée en marque blanche ou sous nom.

Déjà en production dans plusieurs structures publiques et privées, la solution permet une mise en conformité documentaire et un gain de temps considérable dans la gestion des archives numériques.

L'actif proposé comprend :

- Le code source complet.
- L'interface utilisateur & l'interface d'administration.
- Le nom & branding.
- La documentation technique.
- L'accompagnement possible de 1 à 2 développeurs internes pour assurer la transition et la continuité technique.

Cette solution peut être commercialisée indépendamment de l'entreprise.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Solution GED accessible, robuste et modulable, spécifiquement pensée pour les collectivités locales, les administrations publiques et les PME.

Elle répond à un besoin croissant de digitalisation sécurisée des archives et documents internes (urbanisme, RH, finances, etc.) dans des structures qui n'ont ni le budget ni les ressources pour déployer une GED lourde type 'marché public'.

La stratégie initiale de commercialisation s'est appuyée sur les projets de numérisation réalisés par l'entreprise, permettant une intégration directe des documents vers la solution, sans intermédiaire.

Aujourd'hui, la solution est mûre pour être déployée à plus grande échelle par un acteur disposant d'une force commerciale structurée.

Concurrence

Le marché GED est concurrentiel, avec plusieurs types d'acteurs :

- Grands éditeurs historiques, souvent intégrés à des SI métiers et complexes à déployer.
- Solutions généralistes SaaS peu personnalisées pour les petites structures publiques.
- Solutions open source demandant des ressources techniques internes.

La solution se positionne entre les deux mondes : plus simple à déployer, pensée usage final et sans besoin de développements spécifiques, tout en étant plus complète qu'un simple outil de stockage.

Points forts

Solution opérationnelle et éprouvée, déjà utilisée en production.

Interface claire, intuitive et accessible à tous types d'utilisateurs (élus, agents, DGS, RH, ...).

Ciblage précis du marché collectivités & TPE/PME.

Fonctionnalités avancées : tri intelligent, workflows, statistiques, multi-utilisateurs.

RGPD compliant et hébergement sécurisé en France.

Marque et code source 100% propriétaires.

Équipe technique interne pouvant accompagner le repreneur.

Points faibles

Pas d'API ou d'interconnexion native avec les SI métiers existants (état civil, finances, ...).

Pas de force commerciale internalisée à date, freinant le déploiement à grande échelle.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	350 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	100 k€
Complément	<p>Un acteur du secteur logiciel / SaaS B2B ou GED, ou une société de services numériques (ESN/SSII) souhaitant intégrer une solution GED immédiatement opérationnelle à son portefeuille.</p> <p>Le repreneur devra idéalement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Disposer d'une force commerciale ou réseau existant pour assurer le déploiement et la distribution de la solution. - Être à l'aise avec les collectivités, administrations ou PME. - Avoir la capacité d'intégrer une équipe tech existante (1 à 2 développeurs disponibles à la reprise). - Pouvoir assurer l'hébergement, le support et le maintien opérationnel du logiciel. <p>Le projet peut aussi intéresser un groupe déjà implanté sur le secteur public souhaitant diversifier ses offres ou intégrer une GED légère et rentable.</p>