



Portail d'affaires

SaaS B2B de gestion de contrats, préavis et renouvellements

Annonce V92391 mise à jour le 10/09/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Eure

Description du logiciel à vendre

Solution SaaS B2B de gestion et de suivi des contrats professionnels.

Elle permet de centraliser les contrats, suivre leurs coûts et échéances, calculer les dates limites de préavis et anticiper les renouvellements.

L'actif comprend l'application web fonctionnelle, le code source, les schémas de données, les fonctions backend, l'authentification, la démo publique verrouillée, l'import de PDF avec extraction assistée par IA, les rappels e-mail, les exports CSV/ICS/JSON, les tests automatisés et la documentation de reprise.

Le produit est construit sur Base44 avec un frontend React/Vite et peut être modifié et développé par l'acquéreur. Il est actuellement pré-revenus et ne comprend ni clientèle ni chiffre d'affaires existant.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

Indications concernant les éléments chiffrés

Projet logiciel récent en phase pré-commerciale.

Aucun chiffre d'affaires ni client payant à ce jour.

Les coûts spécifiques actuels sont très faibles.

L'acquéreur devra choisir son propre abonnement Base44 et les éventuels services complémentaires selon son usage.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un outil simple de pilotage des contrats pour indépendants, TPE et PME.

Il vise les entreprises souhaitant éviter les renouvellements non anticipés, centraliser leurs engagements et visualiser rapidement leurs coûts contractuels sans utiliser une solution de gestion complexe.

Concurrence

Le marché comprend des logiciels de gestion contractuelle et CLM souvent destinés à des organisations de taille plus importante.

L'outil se différencie par une approche volontairement simple, accessible et orientée TPE/PME, avec analyse assistée par IA et suivi des préavis.

Points forts

Produit déjà fonctionnel et immédiatement reprenable.

Interface simple et professionnelle.

Démo publique en lecture seule.

Espaces utilisateurs privés.

Calcul automatique des préavis.

Import PDF et extraction assistée par IA.

Échéancier, analyse des coûts et rappels.

Exports et sauvegarde.

Code et documentation inclus.

Architecture évolutive permettant d'ajouter Stripe, abonnements, équipes, nouvelles langues ou intégrations.

Points faibles

Produit très récent et encore pré-revenus.

Aucune clientèle ni notoriété acquise à ce jour.

Le système de paiement commercial n'est pas encore intégré.

Le futur exploitant devra mettre en place ses mentions légales, sa politique de confidentialité définitive, son éventuel domaine et sa stratégie d'acquisition client.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Autre
Complément	Le logiciel a été développé comme un actif autonome pouvant être repris et commercialisé. Le cédant souhaite vendre le produit à un acquéreur qui pourra se concentrer sur son développement commercial et son évolution plutôt que d'assurer lui-même l'acquisition et l'exploitation du SaaS.
Prix de cession	3 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	2 k€
Complément	Entrepreneur, freelance, agence digitale, éditeur de logiciels ou société souhaitant acquérir un SaaS B2B déjà développé et prêt à être repris. Le produit peut être exploité tel quel ou faire l'objet d'évolutions complémentaires comme l'ajout d'un système de paiement, de nouvelles offres, d'intégrations ou d'un développement commercial plus poussé.