



Portail d'affaires

Plateforme SaaS et mobile IA de transcription et compte-rendu de réunions

Annonce V92487 mise à jour le 16/09/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Vendée

Description du logiciel à vendre

Plateforme SaaS disponible sur web et mobile permettant d'enregistrer des réunions ou échanges professionnels, de les transcrire automatiquement puis de générer des comptes rendus structurés grâce à l'intelligence artificielle.

La solution intègre le parcours complet, de l'enregistrement audio jusqu'à la restitution du compte rendu, avec gestion des utilisateurs et des contenus depuis l'application.

La cession porte sur le produit logiciel développé ainsi que sur les actifs associés qui seront définis avec le repreneur : code source, interfaces web et mobile, éléments techniques, documentation, nom de domaine et identité du produit selon le périmètre définitif de la transaction.

Le produit a été développé mais son potentiel commercial n'a pas encore été pleinement exploité, le cédant souhaitant se concentrer sur ses autres activités. La principale opportunité pour le repreneur consiste donc à reprendre une base technologique existante et à accélérer sa commercialisation.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

Indications concernant les éléments chiffrés

L'actif logiciel ne dispose pas de comptes sociaux autonomes, le projet ayant été développé au sein de la structure du cédant.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Solution positionnée sur le marché des assistants de réunion basés sur l'intelligence artificielle. Le produit couvre l'enregistrement, la transcription et la génération automatique de comptes rendus afin de réduire le temps consacré à la prise de notes et au suivi des réunions.

Le produit cible principalement les usages professionnels et B2B. Une attention particulière a également été portée à l'architecture et à la localisation des différentes briques techniques.

Concurrence

Marché concurrentiel comprenant des solutions internationales d'assistance aux réunions, de transcription et de prise de notes automatisée.

La différenciation du produit repose notamment sur son expérience web/mobile, son niveau d'intégration du parcours de réunion et son positionnement à destination des professionnels.

Points forts

- Produit déjà développé sur web et mobile.
- Parcours complet : enregistrement, transcription et génération de comptes rendus par IA.
- Architecture SaaS existante et exploitable par un repreneur.
- Interfaces et expérience utilisateur déjà travaillées.
- Marché adressable large, avec de nombreux usages professionnels.
- Produit permettant à un repreneur de concentrer ses efforts sur la commercialisation plutôt que de repartir d'un développement depuis zéro.

Points faibles

- Commercialisation encore peu développée et absence, à ce jour, d'une véritable force de vente dédiée.
- Le repreneur devra disposer des compétences ou ressources nécessaires pour assurer l'acquisition clients et le développement commercial du produit.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Le cédant souhaite se concentrer sur ses autres activités et ne dispose pas du temps ni des ressources nécessaires pour structurer et développer la commercialisation du produit. La cession vise à permettre à un repreneur disposant de capacités commerciales adaptées d'en poursuivre le développement.
Prix de cession	40 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------

Complément

Le repreneur idéal est un éditeur de logiciels, une ESN, un acteur de l'intelligence artificielle ou de la productivité, une société disposant déjà d'une clientèle professionnelle, ou un entrepreneur souhaitant reprendre un produit technologique existant.

La présence d'une capacité commerciale et marketing constitue un atout important afin d'accélérer rapidement la mise sur le marché et l'acquisition de clients.