

Un portefeuille de services mobiles à grande échelle générant un chiffre d'affaires de 14 millions de dollars



MERGERSCORP

Un portefeuille de services mobiles à grande échelle générant un chiffre d'affaires de 16 millions de dollars

Une suite d'applications de lecture de codes QR et de codes-barres, reconnue à l'échelle mondiale et fonctionnant à une échelle exceptionnelle tant sur iOS que sur Android, est disponible à l'acquisition. Depuis son lancement en 2014, cette entreprise s'est profondément ancrée dans les habitudes quotidiennes des consommateurs du monde entier, générant ainsi un flux important et indépendant de données de lecture de produits et d'intentions d'achat provenant directement des utilisateurs.

Envergure et base d'utilisateurs

- Plus de 863 millions de téléchargements depuis son lancement
- Environ 39,2 millions d'utilisateurs actifs mensuels (MAU)
- Environ 2,7 millions d'utilisateurs actifs quotidiens (DAU)
- Environ 89 % des utilisateurs mensuels actifs proviennent d'Android
- Environ 11 % des utilisateurs actifs mensuels proviennent d'iOS
- Taux d'installation organique de 76 % pour l'application iOS à la fin de l'année 2025
- Coût de remplacement estimé à environ 120 millions de dollars pour reproduire la base d'utilisateurs existante par le biais d'acquisitions payantes

L'ampleur du parc installé constitue un avantage concurrentiel considérable, la nature utilitaire de la lecture des QR codes et des codes-barres créant une solide base d'acquisition organique et un comportement habituel chez les utilisateurs.

Profil financier et optimisation des bénéfices

L'entreprise a généré un chiffre d'affaires de 16,08 millions de dollars sur les douze derniers mois, principalement grâce à Google AdMob, et a déclaré un bénéfice net d'environ 1,7 million de dollars.

La rentabilité déclarée est volontairement limitée par la stratégie de réinvestissement agressive des fondateurs. Environ 89 % du chiffre d'affaires est actuellement réinvesti dans l'acquisition d'utilisateurs (UA) par le biais d'un système d'enchères automatisé propriétaire, conçu pour maximiser la part de marché et la croissance du nombre d'utilisateurs.

Cela offre au nouveau propriétaire une opportunité immédiate et significative d'optimisation des bénéfices. La normalisation des dépenses d'acquisition d'utilisateurs (UA) à environ 50 % du chiffre d'affaires pourrait potentiellement dégager environ 8 millions de dollars de bénéfice annuel normalisé, sous réserve d'une validation par le biais d'une due diligence financière et opérationnelle.

Technologie propriétaire et infrastructure automatisée d'acquisition d'utilisateurs

La pile technologique est moderne et entièrement développée en interne; l'entreprise exploite ainsi sa propre infrastructure propriétaire de gestion automatisée des enchères et des budgets sur Google Ads et Apple Search Ads.

Le système a été perfectionné au fil des années et est conçu pour gérer l'acquisition à très grande échelle tout en conservant un ROAS positif. L'ensemble des technologies propriétaires, des codes sources et des systèmes d'acquisition d'utilisateurs devrait

Page 1 of 3

TARGET PRICE

\$ 28,000,000

GROSS REVENUE

\$ 16,180,000

EBITDA

\$ 8,006,753

BUSINESS TYPE

Entreprises Internet

COUNTRY

États-Unis

BUSINESS ID

L#20261156

être transféré avec l'activité.

Fidélisation avérée des utilisateurs et demande organique

La pérennité de la base installée s'appuie sur le comportement historique des utilisateurs. Une ancienne application iOS retirée de l'App Store en 2020 — et qui n'a depuis lors fait l'objet d'aucun nouveau téléchargement ni d'aucune mise à jour — a continué à générer des revenus publicitaires résiduels significatifs pendant plusieurs années.

Cela démontre le caractère habituel et persistant du comportement de navigation, tandis que le taux élevé d'installations organiques réduit encore davantage le recours à l'acquisition payante.

Modèle d'entreprise « Lean », géré par son fondateur

L'entreprise fonctionne avec une structure de coûts exceptionnellement allégée :

- Aucun salarié
- Pas de développeurs externalisés
- Pas d'inventaire physique
- Environ 5 à 10 heures par semaine consacrées à l'activité des fondateurs, toutes catégories confondues
- Technologie et code source entièrement développés en interne
- Systèmes propriétaires automatisés de gestion des acquisitions d'utilisateurs et des budgets

La plateforme offre ainsi à un acquéreur potentiel un modèle d'exploitation hautement évolutif et à faible intensité d'actifs, présentant un potentiel considérable en matière de professionnalisation, d'expansion des sources de revenus et d'optimisation de la rentabilité.

POINTS FORTS ET ATOUTS PRINCIPAUX

1. Une envergure et une base d'utilisateurs exceptionnelles

Plus de 863 millions de téléchargements cumulés, environ 39,2 millions d'utilisateurs mensuels actifs (MAU) et 2,7 millions d'utilisateurs quotidiens actifs (DAU) sur Android et iOS. On estime qu'il faudrait environ 120 millions de dollars pour reconstituer la base d'utilisateurs existante par le biais d'une acquisition payante.

2. Optimisation immédiate des bénéfices

Le taux actuel de réinvestissement dans l'acquisition d'utilisateurs (UA), qui s'élève à environ 89 %, pèse considérablement sur la rentabilité publiée. Une réduction des dépenses d'acquisition d'utilisateurs à environ 50 % du chiffre d'affaires pourrait potentiellement générer un bénéfice annuel normalisé d'environ 8 millions de dollars, ce qui constituerait un levier immédiat d'optimisation des flux de trésorerie.

3. Une base de données propriétaire considérable

Chaque lecture de code-barres d'un produit constitue un indicateur très fiable de l'intention d'achat. Avec environ 2,7 millions d'utilisateurs actifs quotidiens, la plateforme génère un flux continu de données sur les intentions d'achat, qui peuvent trouver des applications dans les domaines de l'analyse du commerce de détail, de la connaissance des consommateurs et des technologies publicitaires.

4. Le potentiel inexploité des abonnements

La plateforme ne propose actuellement aucun abonnement premium. Le fait de convertir ne serait-ce que 5 % des quelque 39,2 millions d'utilisateurs mensuels actifs à un abonnement d'un montant de 1,99 \$ ou plus par mois pourrait générer une

source importante de revenus récurrents.

5. Avantages de l'intégration commerciale

Le marketing d'affiliation, la découverte de produits et les intégrations de commerce direct constituent des opportunités de monétisation supplémentaires. Même un taux de conversion limité parmi les 2,7 millions d'utilisateurs actifs quotidiens existants pourrait générer une source de revenus supplémentaires significative.

6. Opportunité de médiation publicitaire

Plus de 96 % des recettes publicitaires proviennent actuellement de Google AdMob. La mise en place d'un environnement de médiation concurrentiel, tel qu'AppLovin MAX ou ironSource, pourrait améliorer l'efficacité de la monétisation en renforçant la concurrence entre les sources de demande et en améliorant potentiellement les eCPM.

7. Modèle « clé en main » géré par le fondateur

L'activité ne nécessite que 5 à 10 heures d'implication hebdomadaire au total de la part du fondateur; elle ne compte ni salariés, ni stocks, ni développement externalisé. La transaction devrait inclure le code source, l'infrastructure propriétaire d'acquisition d'utilisateurs (UA) et les systèmes d'enchères automatisés, offrant ainsi une plateforme clé en main à un acquéreur stratégique ou financier.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM