

## Système complet logiciel de type GRC, ERM, SIGR pour BtoB

Annonce V49157 mise à jour le 17/11/2021

### Description générale

#### Désignation de l'actif

|              |          |
|--------------|----------|
| Type d'actif | Logiciel |
| Localisation | Essonne  |

#### Description du logiciel à vendre

Système de type GRC, ERM, SIGR pour B2B, reconnu innovant et disruptif par ses capacités interactives de management et d'organisation : modulaire, multicanal, multilingue, OsX, Windows, Cloud, ...

Il s'agit d'une boîte à outils, modules disponibles sur étagère, qui est adaptable à tout secteur d'activité par ses capacités à embarquer tout référentiel normatif et métier pour toute typologie de risque.

Ce système logiciel est issu d'un programme de R&D reconnu innovant, sous statut JEI, financé sur fonds publics à hauteur de 848 K€ et sur fonds privés à hauteur de 764 K€. Il a nécessité près de 30 000 heure / homme pour son développement. Il est reconnu par la profession (Panorama SIGR).

En l'état 80% des modules planifiés sont terminés, disponibles à la commercialisation.

Le concepteur propose d'accompagner en consultant le repreneur pour opérer tous les transferts de know-how utiles.

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

### Positionnement concurrence

#### Positionnement par rapport au marché

Challenger avec une approche disruptive qui permet à l'offre de s'adapter à tout type de marchés sans être enclavé ou dépendant d'une niche. C'est un contenant conçu pour prendre en charge tous les contenus normatifs ou non et articuler les bases de connaissances.

Deux types de clients finaux :

- ceux qui aspirent à un système de risk-management complet, évolutif, intégré, qui s'inscrit dans la doctrine dite du risque sécuritaire global,
- ceux qui n'ont besoin que d'un petit nombre de modules, en monoposte ou multiposte ou cloud (audits, plans d'actions, bases de connaissances, BPM, Projets, Fiches de postes, équipements), ...

L'offre est "pensée globalement" mais elle est sécable et scalable pour répondre à l'évolution et à la maturité des besoins de l'entité cliente.

## Concurrence

En France : 1% du marché :

- des logiciels sectoriels dédiés à un secteur d'activité,
- des logiciels spécialisés par type de risque.

99 % Excel et word.

En export les marchés sont illimités et le système est multilingue.

## Points forts

- Flexibilité.
- Dématérialisation des dossiers.
- Traçabilité.
- Confidentialité.
- Temps réel, interopérabilité avec les standards du marché via des passerelles spécifiques.
- Mutualisation et normalisation des bonnes pratiques.
- Outil collaboratif, vision à 360°, automatisation poussée, grandes capacités d'emport, interopérabilité possible par passerelles spécifiques avec tout standard du marché.
- La modularité permet de diversifier les offres en livrant au client les seuls modules dont il a besoin tout en lui garantissant une évolutivité par activation progressive des modules selon ses besoins et sa montée en maturité : fidélisation des clients.

## Points faibles

Pas encore de référence significative parmi les grands comptes, ce qui freine les décisions des prospects.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession

Départ à la retraite

Le concept est réellement d'avant-garde puisqu'il est fondé sur la doctrine dite du risque sécuritaire global, ce qui détonne singulièrement par rapport à la concurrence. Ce concept est inéluctable.

Le programme de R&D a été financé :

- sur fonds propres (764 k€) dont capital et comptes-courants,
- sur fonds publics (848 k€) dont subvention d'OSEO + avance remboursable de BPIFrance + CIR & CII le tout ayant fait l'objet de 4 contrôles fiscaux et de 6 expertises de consultants mandatés par OSEO puis par le Ministère de la recherche.

Complément

Homologation par AMRAE et E&Y sur le Panorama des SIGR.

Pour enclencher le cercle vertueux de la commercialisation, il faut un adossement industriel ou/et des clients majeurs de référence ou/et un renforcement des fonds propres.

Le cédant propose un accompagnement en consulting pendant le temps nécessaire au transfert de know-how.

Les 2 co-concepteurs du système sont disposés à céder la propriété intellectuelle qu'ils détiennent.

Prix de cession

Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

## Profil d'acheteur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale

Complément

Volonté de contribuer à une forte et rapide rentabilité. Animé d'une logique d'entrepreneur.

Ambition de progresser rapidement sur plusieurs marchés France et export. Le système a été conçu pour cela.