



Portail d'affaires

Éditeur de logiciel B2B Grands Comptes (BI / Management)

Annonce V50726 mise à jour le 09/07/2021

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Midi-Pyrénées
Département	Confidentiel

Description du sas à vendre

Un progiciel dédié au "reporting managérial" (weekly / monthly reports), validé par 10+ ans d'utilisation dans des organisations complexes.

Produit basé sur un procédé unique, breveté FR et US, et ouvert à d'autres domaines d'application : les fonctions d'un Tableur (agrégation, tris, filtrage) appliquées à des données faiblement structurées.

Modèle économique : 70% licences, 30% prestations (conseil, personnalisation, support).

Éléments chiffrés

Année de référence	2019
Fonds propres	228 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	206 k€

En k€/année	2017	2018	2019	2020
CA	130	104	103	
Marge brute				
EBE	70	27		
Rés. Exp.	40	4		
Rés. Net	40	3	40	

En k€/année	2017	2018	2019	2020
Salariés	1	1	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Cession complète.

Cédant disponible pour phase de transmission technique produit et applications.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Grands Comptes ou ETI (Industrie et Services), administrations.

Niche fonctionnelle : normer et rationaliser le processus de remontée d'information de management. Réponse à un besoin peu couvert, en marge des ERP et des outils de coordination instantanée.

Clients Grands-Comptes dans les secteurs aéronautique, espace, défense, automobile (liste communiquée sous NDA).

Concurrence

Pas de concurrents directs identifiés.

Approchants :

- Outils de bureautique banals (traitement de texte, tableur, email).
- Outils émergents de type visual reporting ou team / task manager.

Points forts

- Clients : grands noms de l'industrie européenne, en direct.
- Produit mature et fiable, acceptabilité et satisfaction client élevées.
- Pleine propriété intellectuelle (brevets FR et US, logiciel environ 120 k LdC).
- 7500 licences vendues (principalement Industrie, Europe).
- Potentiel important, besoin présent dans toutes les organisations.

Points faibles

- Taille de l'entreprise, pas d'investissement en notoriété.
- Activité commerciale en sommeil depuis 4 ans (le CA actuel est principalement du récurrent de maintenance / support).
- Technologie Client Windows.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	200 k€
Complément	<p>Éditeur, prestataire IT et/ou conseil, présent sur le middle market (industrie / services / fonction publique), et souhaitant aborder ou renforcer une activité grands comptes.</p> <p>Ayant les ressources 1/ techniques pour assurer support et évolutions du produit, et 2/ business development pour relancer notoriété et prospection (en sommeil depuis 4 ans).</p>