

## Droits intellectuels d'un ERP développé sous WINDEV

Annonce V60349 mise à jour le 04/08/2021

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Sud Ouest de la France
Région	Confidentielle

#### Description du logiciel à vendre

Cession des droits intellectuels d'un ERP développé sous WINDEV fruit de plus de 30 années dans le métier de l'édition logicielle avec une teinture production et organisation très représentative.

La société est en phase de mise en place d'un réseau d'entreprises qu'elle va former à ses méthodes de programmation sur des secteurs géographiques ciblés.

Les équipes une fois formées seront autonomes pour mettre en place des ERP WINDEV, former les utilisateurs finaux et créer des évolutions du logiciel pour répondre à la demande de leurs clients.

Ce modèle plait aux utilisateurs finaux puisque la société privilégie l'organisation qui permet en disposant des sources pour répondre à des besoins spécifiques, ce qui est limité quand vous ne disposez que des fonctions prévues par le logiciel installé.

La société est prête à vendre les sources du logiciel avec les développements déjà réalisés pour ses clients ce qui permet de programmer des évolutions en interne sans redevance.

Par cette proposition le partenaire pourra exploiter :

- Les transferts externes vers l'ERP WINDEV. La société a des outils pour transférer une application installée et la faire migrer vers l'ERP en conservant les historiques et données de base.
- La gestion documentaire automatisée.
- La chaîne de gestion commerciale : devis avec ou sans configurateur technique, commandes, BL, factures, interface comptabilités.
- La gestion CRM.
- La chaîne de gestion achats : demandes d'achats, commandes fournisseurs, réceptions, facturation fournisseurs, interface comptabilité.
- La gestion comptable pour les règlements clients, fournisseurs et gestion du portefeuille de traites, interface logiciels comptables.
- La gestion technique : gammes et nomenclatures liée à la gestion des devis par chapitrage (les gammes sont créées depuis le devis technique et réciproquement).
- La gestion des OF et bons de travaux et en général le dossier de fabrication.
- Le suivi d'activité par codes-barres.
- La planification à capacité finie suivant la méthode optimisée mise au point par l'entreprise et utilisant les techniques modernes de l'intelligence artificielle.
- L'intégration de l'IA permet d'obtenir des subventions pour les sociétés qui intègrent ces outils. Aide pour la maîtrise et la diffusion numérique dans le cadre de « IA Booster ».
- Le pointage présence et la préparation paie.
- La gestion de la qualité à personnaliser en fonction de la norme qualité interne.
- Les états de gestion et interfaces tableaux de bord EXCEL pour le suivi et la construction des états de pilotage. États et requêtes.

La formation sera prise en charge étant donné que la société est un organisme de formation agréé DATADOCK (prévoir 30 jours environ avec l'accompagnement pour vous aider dans le transfert de technologie).

## Éléments chiffrés

### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2018	2019	2020	2021
CA	200	200	200	300
Marge brute	180	180	180	270
EBE	50	50	50	80
Rés. Exp.	20	20	20	30
Rés. Net	15	15	30	50
Salariés	4	4	4	5

### Indications concernant les éléments chiffrés

Le schéma proposé s'intègre dans une stratégie de mise en place d'un réseau de compétences et la diffusion d'une solution techniquement performante basée sur une expérience dans le métier de l'édition de logiciels.

L'idée est de transmettre, d'assurer une pérennité clients et de booster la diffusion commerciale d'un produit logiciel ayant une expertise production importante.

Produit logiciel ayant un niveau de productivité élevé pour programmer de nouvelles fonctionnalités. Techniquement supérieur à des logiciels de grands éditeurs nationaux.

Traduction à l'export facile.

Le prix d'achat des droits vous sera communiqué si vous êtes intéressé par cette opportunité mais pour une entreprise structurée comme la votre le retour d'investissement peut être inférieur à une année.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Actuellement en diffusion confidentielle mais un partenaire structuré en agences et couvrant le territoire national aura une possibilité de développement énorme.

### Concurrence

SAGE gamme 100 et X3 - CEGID.

NAVISION, DYNAMICS 365, DIVALTO, ORACLE, SYLOB, SAP, ODOO, ...

### Points forts

- Après formations et acquisition des sources, le cessionnaire n'a plus de redevance à payer. Il devient lui-même éditeur.
- Il bénéficie d'un support solide de programmation basé sur une expérience métier significative.
- L'expertise de la société en pilotage de la production est reconnue.
- WINDEV permet une prise en charge par vos équipes avec un langage facilement assimilable.

- WINDEV est un support moderne évolutif qui suit les normes de programmation des systèmes d'exploitation Microsoft.
- Le cessionnaire évitera ainsi de travailler comme revendeur avec une marge sur les achats minimisée ou d'acheter un progiciel qui ne pourra pas s'adapter à des particularités ou des métiers précis.
- L'achat du logiciel est amortissable.
- Le logiciel est déjà programmé pour de nombreuses fonctionnalités standards. Le cessionnaire ne part pas de zéro. Le socle de programmation permet une évolution sans limite.
- Le cessionnaire bénéficie d'un module Planning inédit.
- Pérennité des clients et salariés.
- Opportunité d'intégrer un réseau de compétences.
- Module Planning inédit.
- Modulaire.
- Évolutif sans limitations techniques.
- Positionnement tarifaire.
- Subventions pour les utilisateurs.
- Stable (BUG limités du fait d'une expérience métier de plusieurs décennies).
- Multi plateformes (WEB, Client serveur, PDA).
- Langage WINDEV facile à intégrer pour une équipe de développement.
- Outils de transfert permettant de basculer d'une solution concurrente vers la nouvelle.
- Une partie du prix de cession intègre un plan de formation qui peut être financé par un OPCO (Gratuit pour 20% du prix de cession).

### Points faibles

- Diffusion commerciale limitée actuellement mais la limitation n'est due qu'à la volonté de privilégier l'aspect technique à l'aspect de grande diffusion.
- Un réseau commercial structuré peut totalement battre en brèche ce principe.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	200 k€

### Profil d'acheteur recherché

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

Complément

Développeur individuel ou équipe en place d'une structure existante qui va se former aux méthodes de programmation et aux outils existants de l'entreprise.

Structure d'intégrateur qui veut passer sa marge brute à 100 % au lieu d'acheter une solution éditeur avec une marge inférieure.

Il ne s'agit pas d'une franchise et une fois les droits achetés le sectionnaire conserve 100% des produits attachés à ses ventes (licence logiciel, maintenance, prestations d'adaptations, formations).