



Portail d'affaires

Digital Factory SaaS : industrialiser la digitalisation des procédures d'entreprises

Annonce V65153 mise à jour le 01/07/2022

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Logiciel
Localisation	Paris

Description du logiciel à vendre

Une plateforme SaaS qui permet l'industrialisation de la digitalisation des procédures et des parcours utilisateurs en entreprise.

Avec ce logiciel, il est possible de créer en quelques clics un front dynamique, responsive et sécurisé de collecte de données, de documents, de consentements, ...

4 grandes fonctionnalités :

- Portails et formulaires (identification, sécurisation, parcours en ligne, ...).
- Automatisation (conditionnalité, workflow, ...).
- Intégrations (hub API avec paiement en ligne, signature électronique, anti fraude, KYC, ...).
- Analytics (Kpi, indicateurs de performance des parcours, ...).

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	0	40	70	100
Marge brute	0	30	25	40
EBE	0	10	45	60
Rés. Exp.	0	10	45	100
Rés. Net	0	10	45	75
Salariés	2	3	1	0

Indications concernant les éléments chiffrés

Solution présente chez trois grands comptes avec un contrat renouvelable chaque année, dans le secteur de l'immobilier et dans le secteur de l'assurance.

Stack Technique : Php (Symfony), Vue JS, Docker.

Hébergement sur AWS France.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cibles : les PME / grands comptes.

Positionnement : la solution la plus rapide à mettre en œuvre avec un ratio TCO/ROI imbattable.

Trois grands comptes ouverts après 18 mois de prospection.

Concurrence

Un concurrent.

Points forts

Plateforme robuste, très simple d'utilisation, conforme et sécurisée.

Très grande "adhérence" des clients une fois que le produit est installé.

Plateforme multi usages qui permet l'upsaling assez facilement.

3 grands comptes ouverts.

1 compte dans l'assurance.

2 compte dans l'immobilier (bailleurs sociaux).

Points faibles

Time to decision :

Les clients adorent le produit mais ils mettent beaucoup de temps à se décider. Il faut beaucoup de temps pour entre le 1er contact et la mise en prod.

Infos sur la cession

A propos de la cession de ce Logiciel

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	150 k€

Profil d'acheteur recherché

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

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier

40 k€

Complément

La partie technologique et la partie support sont en place et ne nécessitent pas un énorme investissement.

Le repreneur doit pouvoir booster l'aspect commercial en valorisant un portefeuille clients déjà acquis ou par un canal d'acquisition éprouvé.

Une solution parfaite pour une entreprise avec un business model établi qui souhaiterait acquérir un actif technologique de pointe pour diversifier et sécuriser ses revenus (ARR).