



Portail d'affaires

Logiciel / progiciel de comptabilité et de gestion pour les chefs d'entreprises de TPE et PME

Annonce V65652 mise à jour le 17/08/2022

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Indifférent
Localisation	Afrique

Description du indifférent à vendre

Un logiciel / progiciel de comptabilité et de gestion développé par un cabinet pour les chefs d'entreprises des TPE et PME de l'espace OHADA (majoritairement l'Afrique francophone).

Commercialisé depuis février 2022, il a déjà touché la barre de 400 abonnés en six mois de vente. Il vise un marché direct de plus d'un million d'entreprises cibles formelles et informelles (17 pays OHADA). Il est déjà disponible sur Playstore, etc. Il est vendu sous forme d'abonnement à hauteur de 100.000 Fcfa (150 Euros) par an (12 mois).

Déployé depuis le Cameroun, il a déjà une filiale en Côte d'Ivoire et une représentation au Gabon.

Objectif : faire du logiciel le numéro UN des solutions comptables et de gestion dans la zone cible, d'ici 3-5 ans.

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
Fonds propres	150 k€
Dettes financières	750 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	0	0	60	
Marge brute	0	0	50	
EBE	0	0	45	
Rés. Exp.	0	0		

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Rés. Net	0	0	40	
Salariés			11	

Indications concernant les éléments chiffrés

Il faut préciser que les années précédentes le logiciel était en cours de développement et de Marketing. La commercialisation a débuté au 15 février 2022, d'où les chiffres vierges des années antérieures.

Bien que les développeurs sont renseignés, aucun chiffre pour l'année prochaine, ils souhaitent via la levée de fonds se donner une capacité de passer à 40.000 abonnés sur 5 ans en misant particulièrement sur le Cameroun, le Gabon et la Côte d'Ivoire ainsi que la commercialisation d'une extension du logiciel dédiée à la mise en valeur des entreprises auprès de leurs clientèles (bases de données) cibles.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Actuellement sur le marché, l'activité est très orientée TPE et PME et compatible à un maximum de secteurs d'activités. Grâce à l'accessibilité 24/7 via le cloud, les abonnés ont une vue 360 degrés de leurs business en un clic en tout temps et en tout lieu. L'affaire est également compatible au secteur formel et à l'informel en offrant des fonctionnalités de gestion (suivi, stocks, mails, ...) et de comptabilité (états en temps réels, facturation, pièces comptables, ...).

Concurrence

L'affaire est clairement leader sur le segment tant en visibilité qu'en revenus, notamment déjà au Cameroun avec l'objectif d'étendre l'activité. Il existe des concurrents mais point en avance sur le produit.

Points forts

- Acquisition par abonnement donc revenus réguliers.
- Service client gratuit adossé au logiciel.
- Présence physique dans 3 pays en 6 mois (Cameroun, Gabon et Côte d'Ivoire).
- Disponible sur mobile, tablette et navigateur.
- Accessible 24/7.
- Taillé pour les patrons et optimal pour un suivi à distance.
- Compatible à la gestion et la comptabilité et jouit d'une existence légale.

Points faibles

Architecture du logiciel perfectible.
Marketing et suivi client perfectible.
Quelques soucis de paiements à distance selon les pays.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	Souhait de lever à peu près 20.000.000 d'Euros pour pouvoir optimiser et bonifier ce qui se fait déjà sur le terrain et assurer au logiciel la totale domination de ce marché de près d'un million de clients soit un potentiel maximal de près de 150.000.000 d'Euros par an.

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

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	20 000 k€
Complément	<p>Souhaite d'avoir pour partenaire de manière privilégiée un fonds d'investissement ou toute institution financière capable d'accompagner financièrement, mais également sur le plan du Marketing, du lobbying, de la ressource humaine et autres.</p> <p>Aucun souci pour que le fonds devienne majoritaire au sein de la société mais le but est de garder la gestion opérationnelle pour les 5 prochaines années.</p>