



Portail d'affaires

Éditeur de logiciels qui commercialise une solution SaaS pour les entreprises de services

Annonce V67103 mise à jour le 09/02/2023

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	France
Région	Confidentielle

Description du sas à vendre

Éditeur de logiciels qui commercialise une solution SaaS pour les entreprises de services.

Cette solution de gestion permet à toute entreprise de services en particulier le services à la personne, la propreté et l'entretien du bâtiment de façon générale de gérer leur activité de A à Z avec un focus particulier sur la gestion d'exploitation.

Éléments chiffrés

Année de référence	2021
Fonds propres	5 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	50 k€

En k€/année	2019	2020	2021	2022
CA		20	45	150
Marge brute		20	45	150
EBE		-80		
Rés. Exp.		-85		
Rés. Net		0	0	0

En k€/année	2019	2020	2021	2022
Salariés		6	8	8

Indications concernant les éléments chiffrés

La société a commencé la commercialisation de sa solution en 2020 avec peu de fonctionnalités avec l'objectif de tester son offre sur le marché de la propreté.

Au cours de l'année 2022, elle a mis en place l'organisation pour accélérer le développement commerciale et a doublé le CA par rapport à 2021.

Son objectif en 2023 est de tripler par rapport à 2022.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché de la propreté comme celui des services à la personne est en pleine digitalisation et les fédérations accompagnent leurs adhérents pour les aider à pérenniser leur outil de travail.

Potentiel de marché est très intéressant (propreté = 14 Mds € de CA annuel et 12000 entreprises ayant au moins 1 salarié ; services à la personne : 20 Mds € CA et plus 36000 entreprises prestataires).

Concurrence

Plusieurs entreprises dans ce domaine avec quelques acteurs de solution "client lourd".

En ce qui concerne les solutions SaaS ; 4 acteurs principaux et dédiés aux métiers de la propreté et des services à la personne se partagent le marché avec des acteurs de solutions très généralistes.

Points forts

Tous les développements sont faits à un module prêt qui sera terminé T1-2023 au plus tard.

La société a donc une solution complète qui est déjà mise sur le marché et qui rencontre son public.

La solution est full web et l'entreprise propose aussi une application mobile pour la gestion terrain.

La solution est ouverte et très facilement scalable comparée aux concurrents.

Équipe compétente et prête à accélérer. Tous les domaines sont maîtrisés (technique, gestion, commerce) même si l'entreprise aurait un fort besoin d'accompagnement sur le plan marketing et commercial.

Points faibles

Manque de ressources financières.

La société a besoin de financement pour accélérer le développement commercial.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession

Renforcement des fonds propres

Complément	Le besoin total est de 600 k€. La société cherche à lever 400 k€ qui seront complétés par un prêt bancaire de 200 k€.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	600 k€
Complément	<p>La société est en recherche d'investisseurs capables et/ou souhaitant l'accompagner sur la partie commerciale et marketing.</p> <p>La société reste ouverte à un rapprochement stratégique avec d'autres acteurs du marché avec lequel une complémentarité peut être établie.</p> <p>La solution peut particulièrement intéresser des acteurs de l'édition logicielle ayant un besoin de moderniser leur outil existant.</p>