



Portail d'affaires

Solution SaaS pour les e-commerçants

Annonce V72022 mise à jour le 18/07/2024

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Paris

Description du sas à vendre

Société bien établie dans le domaine des UGC / Voice of Customer / Customer Advocacy commercialisée par abonnement (SaaS) et travaillant essentiellement avec des marques e-commerçantes.

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	630 k€
Dettes financières	5 k€
Trésorerie nette	90 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	480	480	235	150
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net	120	- 100	- 175	60
Salariés	3	3	3	

Indications concernant les éléments chiffrés

Après une année 2023 marquée d'importants investissements technologiques et marketing qui se lisent dans les comptes et la

perte de deux importants clients (qui sont tout de même restés abonnés 7 et 8 ans), l'entreprise s'est rapidement adaptée et a renoué avec la rentabilité dès février, en affichant une rentabilité mensuelle de 40% à 50%, bénéficiant également d'une trésorerie confortable à laquelle s'ajoutent des clients engagés dans l'avenir proche (6-12 mois et davantage).

Son calendrier étant de juillet à juin, elle arrive à la fin de son année 2023-2024 (mais les chiffres ne sont pas encore finalisés).

L'estimatif de 2024-2025 est une projection à partir des premiers mois de l'année civile 2024, sur la base de revenus contractuellement engagés et d'une structure de coûts qui a fait ses preuves. C'est un estimatif fiable.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Solution de Customer Advocacy à destinations des marques e-marchandes de taille moyenne (5M€ à 50M€ de CA, typiquement).

Dans le cas d'une reprise par une entreprise travaillant des grands comptes, il sera tout à fait possible et souhaitable de commercialiser ces nouvelles features acquises auprès de ces grands comptes.

Concurrence

Solutions d'UGC et Customer Advocacy.

Points forts

Des clients fidèles, une valeur démontrée avec notamment un retour sur investissement important.

Dans une ère où la majorité des contenus en ligne vont être artificiellement générés, tirer partie des "UGC" et de la voix du client est un avantage concurrentiel différenciant.

Bonne santé financière malgré sa petite taille.

Points faibles

Son positionnement de spécialiste / "best-of-breed" est parfois une force, parfois une faiblesse lorsque de grands comptes, notamment, cherchent des solutions avec une "scope fonctionnel" large, quitte à ce qu'elles soient moins puissantes sur des fonctionnalités spécifiques.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	560 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Un repreneur individuel qui souhaite se lancer dans l'entrepreneuriat est certainement une excellente cible. Une entreprise opérant dans le secteur d'activité (UGC-Customer Advocacy) et désireuse de compléter son offre semble très pertinente également.