



Portail d'affaires

## Logiciel SaaS : gestion de la facturation et des contrats

Annonce V77646 mise à jour le 05/06/2024

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Logiciel
Localisation du siège	Bouches du Rhône

#### Résumé général de l'activité

Logiciel SaaS :  
Gestion et management des contrats et des abonnements.  
Robotisation de la facturation.  
Traitement des paiements et réconciliation.

Le projet a été initié au début de l'année 2019, et les opérations de développement technologique se sont poursuivies jusqu'à présent, totalisant plus de 20 000 heures de travail et un investissement de 1.2 M€.

Conçu par des experts métiers avec une expérience reconnue dans la gestion globale du processus order-to-cash B2B et le développement de logiciels SaaS, le logiciel bénéficie d'une logique métier incomparable et son architecture en fait un outil différenciant.

Le logiciel a été mis en production en septembre 2021 avec l'intégration de trois clients.

Il est désormais possible d'étendre le nombre de clients grâce à une infrastructure évolutive et d'enrichir les fonctionnalités.

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

### Positionnement concurrence

#### Positionnement par rapport au marché

Typologie de client :

Le logiciel peut intéresser les PME ainsi que les grands groupes ayant des processus plus ou moins complexes, nécessitant une robotisation et une gestion fiable de leurs flux. Le changement de réglementation en Europe, sur les flux de facturation et leur conformité, obligera de nombreuses entreprises à revoir l'ensemble de leurs processus.

Le potentiel de croissance est important et l'outil est particulièrement bien calibré. Associé à un acteur industriel ayant la capacité de reprendre le développement du socle technologique et commercial.

## Points forts

La plateforme permet de résoudre et de simplifier la chaîne transactionnelle des clients et des fournisseurs.

Pour cela, elle offre des services tels que la gestion automatisée de simples contrats complexes, ainsi que la robotisation de la gestion de la facturation.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Actif non stratégique. Suite à un repositionnement stratégique et au manque de ressources pour assurer un développement commercial à la hauteur du projet, les actionnaires ont décidé d'arbitrer les activités liées au logiciel SaaS.
Prix de cession	200 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

### Profil de repreneur recherché

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