



Portail d'affaires

Conseil et formation en stratégie commerciale

Annonce V77902 mise à jour le 17/07/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Yvelines

Résumé général de l'activité

" Une pépite à développer".

La structure a été créée en 2004 pour répondre à un besoin universel : Celui de structurer et d'industrialiser les stratégies commerciales indirectes des entreprises B2B.

Grâce à sa Méthodologie et sa suite de solutions industrialisées, la structure s'est vite imposée, depuis 20 ans, comme un expert référent des alliances et des ventes indirectes.

Plus de 200 clients utilisent ses solutions dont quelques beaux fleurons de notre économie : Akeneo, Quadient, Thalès, oDrive, iAdvize, Esker, Ivalua, Sophos, Report One, ...

Pas de concurrents directs.

En plus

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	50 k€
Dettes financières	20 k€
Trésorerie nette	60 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
-------------	------	------	------	------

CA	215	210	175	200
Marge brute	205	200	170	180
EBE	60	53	55	65
Rés. Exp.	10	2	2	2
Rés. Net	10	2	2	2
Salariés	1	1	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Entreprise financièrement saine.

Sans aucune immobilisation ni dette (hors un PGE), la structure a été gérée en père de famille. Les résultats ont toujours été positifs.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

- La mission : La structure aide les entreprises B2B à se développer rapidement via des partenaires commerciaux. Un marché hyper-porteur.
- Elle est positionnée sur le marché du B2B. L'indirect sur ce marché est estimé par Forrester à 90% du business en 2030.
- Les segments de marché prioritaires : l'IT, l'industrie, les services.
- Les cibles : De l'entreprise de plus de 15 personnes qui veulent accélérer leur développement à des sociétés multinationales qui ressentent le besoin de structurer leurs ventes indirectes.
- Les buyer persona : DGs, directeurs commerciaux.
- Les événements déclencheurs : Développement à l'International, attaque d'autres marchés, levées de fonds, nouvelle équipe de management.

Concurrence

" Un Océan bleu".

Grâce à sa Méthodologie et ses solutions, la structure ne se connaît aucune concurrence sur le marché en France et en Europe. Elle est la seule à offrir des solutions pour structurer des stratégies de ventes indirectes.

Points forts

"Une société à forte valeur ajoutée avec un fort potentiel de développement".

- Un positionnement différenciateur sur un marché hyper porteur.
- Une offre complète et disruptive sans concurrence.
- Des solutions packagées à forte valeur ajoutée.
- Un réseau de partenaires et consultants.
- Un fort potentiel de développement à 18 mois.
- Un ROI immédiat pour les clients.
- Un portefeuille de 200 clients.

Points faibles

- Le manque de taille critique.
- Les solutions aujourd'hui sous Excel. Plan de développement en cours en SaaS.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	La volonté de développer la société en France et à l'International.: - en capitalisant sur les 200 clients existants - en migrant les solutions sur une plateforme SaaS - en développant l'international
Prix de cession	350 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	200 k€
Complément	<p>Personne Physique :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Profil d'Entrepreneur, visionnaire et opérationnel. - Connaissance de l'indirect et du monde IT. - Valeurs morales. <p>Sociétés de Conseil et/ou de formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Axées sur les stratégies commerciales B2B. - Recherchant une Méthodologie et des solutions uniques sur le marché venant compléter leur portefeuille d'offres.