

Description générale

Fiche d'identité de la société

Type d'actif : Logiciel

Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Société dynamique spécialisée dans l'édition de logiciels de gestion d'entreprise, avec une expertise particulière dans le développement et la commercialisation d'un ERP en ligne ou en intranet (Enterprise Resource Planning) de gestion d'entreprise.

Sans Salariés, ni dettes.

A propos de la cession

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Éléments chiffrés

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
CA				
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Ciblage des PME et ETI : Les solutions ERP s'adressent principalement aux PME et entreprises de taille intermédiaire, recherchant une solution de gestion intégrée et performante. Flexibilité d'utilisation : Disponible en mode SaaS (en ligne) ou installable en intranet, l'ERP répond aux besoins variés des entreprises en matière de sécurité, accessibilité et facilité de déploiement. Solution éprouvée : Développée avec une attention particulière à l'ergonomie et à la simplicité d'utilisation, sa solution ERP est facile à prendre en main, idéale pour les entreprises cherchant à moderniser leur gestion interne.

Concurrence

L'ERP se distingue des concurrents grâce à un excellent rapport qualité-prix et une interface intuitive, avec des options de personnalisation qui en font un choix attractif pour les entreprises.

Points forts / faibles

Points forts

- Entreprise sans salariés : La société est vendue sans équipes internes, offrant à l'acquéreur la possibilité de composer librement son équipe ou de l'intégrer dans ses effectifs actuels.
- Aucune dette : Cette entreprise est vendue sans dettes ni passifs, garantissant une base financière saine et une acquisition sans contraintes financières cachées.
- Modules complets et innovants : L'ERP propose les modules suivants, gestion financière, gestion commerciale (CRM), gestion RH, gestion encadrement, gestion transport à la demande, gestion des notes de frais, gestion contentieux, gestion visite médicale, gestion de stocks, gestion de la production, gestion de parcs, gestion qualité, gestion d'analyse d'eau, gestion achats et des fonctions de reporting avancées.
- Revenus récurrents : Le modèle basé sur des abonnements mensuels et annuels permet de générer des revenus récurrents, assurant une trésorerie stable.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **525 k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale