

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : Hérault, Languedoc-Roussillon, France

Résumé général de l'activité

Agence de développement logiciel dédiée à la digitalisation et la dynamisation des formations présentielles et distancielles (synchrones et asynchrones).

Issue de plusieurs années de développement, l'entreprise dispose de 2 solutions matures et concurrentielles.

Une de ces solutions est particulièrement disruptive, attractive et séduit facilement les utilisateurs.

L'autre solution est un LMS assez conventionnel, mais avec des fonctions étendues, beaucoup de personnalisation possible et la possibilité d'être boostée à l'IA.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

Raison principale de la cession : Adossement industriel

Compléments :

Adossement industriel (nécessité de booster la commercialisation). La société cherche un partenaire pour développer la commercialisation de ses solutions et mettre à disposition les innovations qu'elle a su développer. Initialement l'activité de développement constituait une partie d'un organisme de formation, mais cette organisation était un frein au développement commercial et donc un gaspillage du potentiel de ces solutions.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			120	
Marge brute			100	
EBE				
Résultat exploitation			5	
Résultat net			4	
Nb. de personnes			2	

Autres chiffres

Fonds propres : 25 k€

Trésorerie nette : 5 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Une des solutions proposées est très pertinente par rapport à kahoot ou klaxon.

Concurrence

Existante. Pour un produit : Tous les LMS du marché. Pour l'autre : 2 concurrents.

Points forts / faibles

Points forts

Les 2 solutions conçues par la société ont fait leur preuves et sont utilisées au quotidien par des centaines de personnes.

Société immédiatement opérationnelle pour déployer la solution.

Équipes internes et externes très compétentes et réactives.

Très faibles charges fixes.

La société peut faire comme tout le monde, du SaaS, mais pas obligatoirement, le modèle économique est donc très souple et peu faire la différence.

Points faibles

Jusqu'à présent cette activité a été annexe à une activité de formation, c'était un "side project".

La commercialisation des solutions n'a pas été faite sur un périmètre assez large.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **199 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

Compléments, spécificités

Des clients récurrents sont déjà acquis.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Soit le repreneur prend tout, soit le dirigeant peut faire entrer au capital un profil dynamique en charge de la commercialisation et/ou d'une levée de fonds.

La mobilisation de fonds semble nécessaire à faire passer l'entreprise à la dimension qu'elle mérite.