

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SARL  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** France  
**Région :** Confidentiel

### Résumé général de l'activité

Éditeur d'applications mobiles pour la gestion commerciale, CRM, et la maintenance SAV, synchronisé aux principaux ERP du marché français pour TPE/PME.

La solution est multiplateforme (Android, iOS, Windows) et multi devices (Tablettes, Smartphones, PC).

Elle s'adresse aux métiers de la vente-négoce, interventions SAV, bâtiment, logistique, industrie et services.

Elle propose des fonctionnalités telles que la gestion des clients-fournisseurs-articles, la saisie et l'historique des ventes, la préparation de commandes, la gestion des stocks et des inventaires, le planning des interventions et la gestion des tournées, le suivi de parc, ...

### En plus

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

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	470	500	555	610
Marge brute				
EBE	90	90	140	150
Résultat exploitation	85	85	135	
Résultat net	100	70	105	
Nb. de personnes	6	6	6	

## Autres chiffres

Fonds propres : 510 k€

Intitule\_dettes : 35 k€

Trésorerie nette : 445 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

- Le marché des solutions mobiles est en forte croissance, imposant l'intégration aux ERP existants. Les éditeurs d'ERP eux-mêmes, confrontés à une forte demande, privilégient leur cœur de métier, laissant un espace pour des solutions mobiles externes, ... - Les TPE/PME françaises recherchent des solutions abordables et faciles à déployer. Peu d'équipes itinérantes disposent encore d'applications métiers connectées au Système d'Information de l'entreprise.

## Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

## Points forts

Croissance du revenu récurrent. L'offre logicielle en mode SaaS représente plus de 87% du C.A. total.

La marge opérationnelle (EBE) atteint 25% du Chiffre d'affaires en 2024.

La société bénéficie des écosystèmes des ERP avec lesquels elle s'intègre.

50% du chiffre d'affaires est réalisé via un réseau d'une centaine de partenaires revendeurs à valeur ajoutée.

Les coûts de développement sont optimisés grâce à une structure basée au Maroc.

L'essentiel de l'activité actuelle est le résultat de la notoriété de l'entreprise auprès de ses clients et d'appels entrants. Une structuration commerciale doit permettre d'atteindre un niveau d'ARR supérieur à 1 M€ dans un délai de 3 à 4 ans.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **600 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Il s'agit d'un éditeur d'applications mobiles add-on ("produits compagnons") des ERP tels que EBP, WaveSoft, ou SAGE, avec un modèle économique SaaS (+87 % du CA), et une croissance annuelle actuelle de l'ARR de l'ordre de 10% avec uniquement du business entrant, disposant d'un réseau d'une centaine de partenaires revendeurs-intégrateurs, sans dépendance clients (+700 clients, plutôt TPE et petites PME).

Le développement des logiciels est réalisé au Maroc dans une structure dédiée.

Le potentiel de croissance paraît élevé grâce à un partenariat renouvelé avec SAGE permettant de monter en gamme de clientèle, et avec la mise en œuvre d'une action commerciale pro-active.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale