

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Localisation du siège : Hérault, Languedoc-Roussillon, France

Résumé général de l'activité

Basée en France, la cible est une entreprise d'ingénierie technologique ayant développé une double expertise à la fois en tant qu'Entreprise de Services du Numérique (ESN) et en tant qu'éditeur de logiciels.

En tant qu'éditeur, la société commercialise en France et à l'international une solution de supervision de données hydrologiques dans le domaine de la prévision du risque d'inondations et de la gestion des ressources en eau, grâce à des techniques avancées de bancarisation de données, à l'intelligence artificielle et à des données spatiales.

La solution se distingue par un socle logiciel industriel fiable et performant, et la possibilité d'activer des fonctionnalités en fonction des besoins (mode collaboratif / gestion de crise opérationnelle, etc.).

À moyen terme, la solution peut évoluer vers le multirisques (pollution, feux de forêts, préparation hivernale, etc.) et une vision 360 du territoire.

Afin de compléter son offre logicielle sur les risques naturels, l'entreprise propose dans ce domaine une offre d'intégration, de déploiement SaaS et OnPrems, ainsi que la maintenance des systèmes déployés.

En tant qu'ESN, la société propose des prestations d'assistance à la maîtrise d'ouvrage (AMO), de tierce maintenance applicative (TMA) et d'intégration d'applications métiers dans les secteurs de l'assurance de personnes et des risques industriels.

L'entreprise consacre des efforts conséquents en R&D pour l'émergence de solutions métiers et l'application des technologies IoT dans le domaine de l'eau, basées sur l'intelligence artificielle et l'exploitation des données satellitaires.

Depuis début 2024, l'entreprise a franchi une étape clé de son plan de développement en lançant une version majeure de sa solution logicielle, offrant de belles perspectives de croissance.

En plus

- La société possède un ou plusieurs brevets
- 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 : Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	2 300	2 900	3 200	
Marge brute				
EBE		200	400	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes		30	30	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le portefeuille clients est constitué de grands comptes ainsi que d'ETI provenant principalement des secteurs de la santé, des services de l'état et des collectivités locales. L'entreprise consacre annuellement +10% de son Chiffre d'Affaires à la R&D et collabore avec de prestigieux partenaires pour développer de nouveaux outils.

Concurrence

Très peu de concurrents sur l'activité logicielle.

Points forts / faibles

Points forts

Marché avec de fortes perspectives de croissance à l'avenir.

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

La société a réalisé un Chiffre d'Affaires de 2,3 M€ en 2023, environ 2,9 M€ en 2024, soit une croissance de +20% et vise près de 3,2M€ en 2025.

Elle est rentable historiquement et intervient en France et à l'étranger.

La société dispose d'une équipe expérimentée et fidèle, de près de 30 personnes dont 80% d'ingénieurs en informatique.

Profil de repreneur recherché

Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Les actionnaires souhaitent céder une partie majoritaire ou la totalité de leurs titres à un acquéreur capable de poursuivre le développement de la société ou d'en intégrer le savoir-faire et la technologie pour augmenter son offre de services.

La société représente une opportunité d'acquisition unique sur les marchés des ESN et des logiciels sur le segment des risques naturels avec son logiciel de supervision des données hydrologiques.

Le repreneur pourra naturellement s'appuyer sur l'équipe de management actuelle sur une durée à définir pour poursuivre le développement de l'entreprise.