

Description générale

Fiche d'identité de la société

Type d'actif : Logiciel

Localisation du siège : Bas-Rhin, Alsace, France

Résumé général de l'activité

Solution SaaS de gestion électronique de documents (GED) développée depuis 5 ans, conçue pour répondre aux besoins de collectivités, entreprises et administrations.

L'outil est particulièrement adapté aux structures ayant des volumes importants de documents à sécuriser, classer et retrouver facilement : plans, dossiers d'urbanisme, documents RH, délibérations, arrêtés, comptabilité, etc.

L'état civil n'est pas concerné.

Fonctionnalités principales :

- Archivage sécurisé avec moteur de recherche performant.
- Tri et classement automatique des documents via détection intelligente.
- Gestion de tâches et workflows personnalisés (transmissions, validations, ...).
- Statistiques d'usage et suivi d'activité.
- Interface intuitive, 100% web.
- Hébergement sécurisé – conformité RGPD.
- Commercialisée en marque blanche ou sous nom.

Déjà en production dans plusieurs structures publiques et privées, la solution permet une mise en conformité documentaire et un gain de temps considérable dans la gestion des archives numériques.

L'actif proposé comprend :

- Le code source complet.
- L'interface utilisateur & l'interface d'administration.
- Le nom & branding.
- La documentation technique.
- L'accompagnement possible de 1 à 2 développeurs internes pour assurer la transition et la continuité technique.

Cette solution peut être commercialisée indépendamment de l'entreprise.

A propos de la cession

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Eléments 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

Solution GED accessible, robuste et modulable, spécifiquement pensée pour les collectivités locales, les administrations publiques et les PME. Elle répond à un besoin croissant de digitalisation sécurisée des archives et documents internes (urbanisme, RH, finances, etc.) dans des structures qui n'ont ni le budget ni les ressources pour déployer une GED lourde type 'marché public'. La stratégie initiale de commercialisation s'est appuyée sur les projets de numérisation réalisés par l'entreprise, permettant une intégration directe des documents vers la solution, sans intermédiaire. Aujourd'hui, la solution est mûre pour être déployée à plus grande échelle par un acteur disposant d'une force commerciale structurée.

Concurrence

Le marché GED est concurrentiel, avec plusieurs types d'acteurs : - Grands éditeurs historiques, souvent intégrés à des SI métiers et complexes à déployer. - Solutions généralistes SaaS peu personnalisées pour les petites structures publiques. - Solutions open source demandant des ressources techniques internes. La solution se positionne entre les deux mondes : plus simple à déployer, pensée usage final et sans besoin de développements spécifiques, tout en étant plus complète qu'un simple outil de stockage.

Points forts / faibles

Points forts

Solution opérationnelle et éprouvée, déjà utilisée en production.

Interface claire, intuitive et accessible à tous types d'utilisateurs (élus, agents, DGS, RH, ...).

Ciblage précis du marché collectivités & TPE/PME.

Fonctionnalités avancées : tri intelligent, workflows, statistiques, multi-utilisateurs.

RGPD compliant et hébergement sécurisé en France.

Marque et code source 100% propriétaires.

Équipe technique interne pouvant accompagner le repreneur.

Points faibles

Pas d'API ou d'interconnexion native avec les SI métiers existants (état civil, finances, ...).

Pas de force commerciale internalisée à date, freinant le déploiement à grande échelle.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **350 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Un acteur du secteur logiciel / SaaS B2B ou GED, ou une société de services numériques (ESN/SSII) souhaitant intégrer une solution GED immédiatement opérationnelle à son portefeuille.

Le repreneur devra idéalement :

- Disposer d'une force commerciale ou réseau existant pour assurer le déploiement et la distribution de la solution.
- Être à l'aise avec les collectivités, administrations ou PME.
- Avoir la capacité d'intégrer une équipe tech existante (1 à 2 développeurs disponibles à la

reprise).

- Pouvoir assurer l'hébergement, le support et le maintien opérationnel du logiciel.

Le projet peut aussi intéresser un groupe déjà implanté sur le secteur public souhaitant diversifier ses offres ou intégrer une GED légère et rentable.