

Description générale

Fiche d'identité de la société

Type d'actif : Logiciel
Localisation du siège : France
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

La SaaS permet de déployer rapidement des formulaires ou des grappes de formulaires liés à un portail (gestion des utilisateurs, etc.).

Les clients peuvent modifier les formulaire et en créer de nouveau en mode Low / No Code.

-> No Code si utilisation simple sans API.

-> Low code si utilisation d'API etc...

A propos de la cession

Raison de la cession : La société n'est pas faite pour vendre aux grands comptes. Elle a manqué un contrat de 15K d'ARR avec un grand assureur français en raison d'un manque de suivi, de relances, etc. L'activité de base de la société concerne plutôt les logiciels de niche (mandataires, musées, parcs à thèmes, etc.), et elle n'a pas l'intention de recruter un commercial, ce qui semble pourtant indispensable pour ce type d'activité. Le coût du développement de la technologie s'élève à environ 300 k€.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		60	50	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE		50	40	
Résultat exploitation		0	0	
Résultat net		0	0	
Nb. de personnes				

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La solution de la société est assez poussée : Le côté no-code permet à la société d'offrir des moyens simples de collecter des informations via un formulaire plus élaboré que ceux proposés par Typeform et autres, pour des utilisateurs sans compétences en développement. Le côté low-code permet d'intégrer des API tierces et d'utiliser les API de la société pour alimenter automatiquement un CRM ou d'autres systèmes avec les informations saisies. Le portail, qui regroupe des utilisateurs et une multitude de sous-formulaires, permet d'accomplir un grand nombre de tâches, même pour des utilisateurs sans compétences techniques. La cible de la société a toujours été plutôt les grands comptes.

Concurrence

Le produit est très complet avec la fonctionnalité d'intégration des API tierces et les portails, bien plus que les produits de type "formulaire".

Points forts / faibles

Points forts

Solution ultra stable : Déploiement d'un client pour la récupération de factures auprès de ses fournisseurs, initialement traitée par email.

Passage à la méthode Portail + Grappes de formulaires avec onboarding des fournisseurs (> 1500 entreprises) en moins de 2 mois.

Support très faible depuis, avec seulement 1 à 2 tickets par mois.

Points faibles

Un seul client est actuellement en production. La solution permet d'adresser une multitude de besoins, mais l'entreprise n'a jamais réussi à aller au-delà de l'utilisation initiale avec ce client (complexité interne le pôle compta était le donneur d'ordre donc adjoindre des besoin du pôle RH

était complexe, ...).

Pour développer l'actif, il est impératif de comprendre le cycle de vente des ETI/Grands Groupes et de savoir comment promouvoir différentes utilisations.

La société a manqué 3 à 4 contrats par manque de compréhension et de suivi auprès des cibles marketing des grands comptes.

Ou alors cibler les TPE/PME ; pour cela, il faudrait créer un onboarding en ligne et une aide à la création des premiers formulaires, avec des vidéos explicatives, afin de facturer de petits montants (500-1,5K ARR) et répondre à des besoins plus modestes.

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Le logiciel fait partie d'un groupe, seul le chiffre d'affaires de l'actif cédé est affiché.

Le temps passé sur la maintenance et le développement de l'actif est marginal.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Si un partenaire commercial de qualité n'a pas le budget pour racheter l'actif, il existe une possibilité de travailler ensemble, mais la vente de l'actif serait privilégiée.