

Système complet de type GRC, ERM, SIGR pour B2B

Annonce V49157 mise à jour le 28/01/2019

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Logiciel
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Système de type GRC, ERM, SIGR pour B2B reconnu innovant : modulaire, multicanal, multilingue, OsX, Windows, Cloud.

Il s'agit d'une boîte à outils disponibles sur étagère qui est adaptable à tout secteur d'activité par ses capacités à embarquer tout référentiel normatif et métier pour toute typologie de risque.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2016	2017	2018	2019
CA			550	3 800
Marge brute			500	3 100
EBE			300	2 400
Rés. Exp.			200	2 300
Rés. Net			200	2 300
Salariés			1	8

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise dispose d'un avoir fiscal de plus d'1 M€ au titre des amortissements différés en période de déficit fiscal, valant à due concurrence exonération d'IS si le repreneur poursuit l'activité.

Le CA pour 2018 est suspendu aux décisions des 20 prospects connus référencés dans le "pipe" et qui ont tout dit et réaffirmé leur intérêt pour la gamme de produits. Si seulement 3 d'entre eux avaient la bonne idée de signer avant le 31/12/2018, les

données financières seraient celles exposées en colonne (n).

La forte progression en (n+1) dépend en outre de l'arrivée de financements pour sustenter le développement commercial dont les recrutements de 8 collaborateurs.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Challenger avec une approche disruptive qui permet à l'offre de s'adapter à tous points de vue à différents marchés sans être tributaire d'une niche.

Deux types de clients : ceux qui aspirent à un système de risk-management complet, évolutif, intégré ; ceux qui n'ont besoin que d'un outil seulement monoposte ou multiposte ou cloud (audits, plans d'actions, bases de connaissances, BPM, Projets, Fiches de postes, Equipements).

L'offre convient parfaitement car elle est pensée globalement et elle est sécable mais scalable pour répondre à des besoins limités.

NB : l'entreprise détient un avoir fiscal de 1 Million € reportable qui permet de ne pas payer d'IS pendant les 2 /3 premières années.

Concurrence

En France : 1% du marché :

- des logiciels sectoriels dédiés à un secteur d'activité,
- des logiciels spécialisés par type de risque.

99 % Excel et word.

En export les marchés sont illimités et le système est multilingue.

Points forts

- Flexibilité,
- Dématérialisation des dossiers,
- Traçabilité,
- Confidentialité,
- Temps réel, interopérabilité avec les standards du marché via des passerelles spécifiques,
- Mutualisation et normalisation des bonnes pratiques,
- Outil collaboratif, vision à 360°, automatisation poussée, grandes capacités d'emport,
- La modularité permet de diversifier les offres en livrant au client les seuls modules dont il a besoin tout en lui garantissant une évolutivité par activation progressive des modules selon ses besoins et sa montée en maturité : fidélisation des clients.

Points faibles

Pas encore de référence significative parmi les grands comptes, ce qui freine les décisions des prospects.

Infos sur la cession

	<p>Le concept est réellement d'avant-garde puisqu'il est fondé sur la doctrine dite du risque sécuritaire global, ce qui détonne singulièrement par rapport à la concurrence, mais qui est inéluctable.</p> <p>Le programme de R&D a été financé sur fonds propres + subvention d'OSEO + avance remboursable de BPIFrance + 700 K€ de CIR & CII contrôlé par le fisc et le Ministère de la recherche.</p> <p>Homologation par AMRAE et E&Y sur le Panorama des SIGR.</p> <p>Pour enclencher le cercle vertueux de la commercialisation, il faut un adossement industriel ou/et des clients majeurs de référence ou/et un renforcement des fonds propres.</p>
--	--

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------

Complément	Volonté de contribuer à une forte et rapide rentabilité. Animé d'une logique d'entrepreneur plutôt que logique financière. Ambition de progresser rapidement sur plusieurs marchés France et Export. Le système a été conçu pour cela.
------------	--

