

Code source et clientèle d'un logiciel industriel pour les métiers de la production mécanique

Annonce V51420 mise à jour le 06/01/2020

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Logiciel
Localisation du siège	Sud Ouest de la France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Société éditrice de logiciel met en vente ses sources et sa clientèle après avoir développé et distribué son logiciel pendant plus de 10 ans.

Le logiciel est un outil de gestion spécialisé dans les métiers de la production mécanique (usinage, décolletage, tôlerie, chaudronnerie) et constitué de deux parties :

- D'une part un module de création de gamme de fabrication avec calcul des temps de production et réalisation du devis, qui peut être positionné en amont d'un logiciel de gestion de production (GPAO / ERP). Un marché de niche avec très peu de concurrence en France.

- D'autre part, un module de gestion de production incluant la chaîne Devis -> Commande -> BL -> Facture, l'ordre de fabrication, la planification, le pointage atelier par code barre, les indicateurs de rentabilité.

L'environnement technique est une architecture client / serveur sous Microsoft .NET.

Développé en C# Framework 4.5 avec une surcouche DevExpress et une base de données SQL Server Express.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
CA		150	170	
Marge brute				
EBE				

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
Rés. Exp.				
Rés. Net		15	25	
Salariés				

Indications concernant les éléments chiffrés

La vente concerne par contrat l'intégralité des sources du logiciel, la documentation, le portefeuille client, la maintenance et la formation.

Accompagnement du cédant pour transition sur les aspects techniques et sur la formation.

Du fait des nombreuses possibilités d'accompagnement à la reprise, le prix de cession est à évaluer en fonction.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement sur un marché de niche. La maturité récente du marché et la capacité d'amélioration du modèle de commercialisation actuel garantissent que le produit a un fort potentiel de croissance.

L'acquéreur peut compter sur une cinquantaine d'entreprise actives de type TPE / PME, en France essentiellement, mais aussi à l'étranger.

Le marché est en croissance, 26 nouveaux clients en 2018, +20% de CA en 2018 par rapport à 2017.

Concurrence

Un seul concurrent sur le marché français pour la partie devis technique.

Points forts

- Logiciel de niche.
- Marque reconnue, acteur majeur du marché.
- Gros potentiel national et international.

Points faibles

Nécessité d'une connaissance du milieu industriel.

Infos sur la cession

Recentrage de l'activité sur un nouveau projet.

Profil recherché

Personne physique ou morale

Complément

Le profil recherché est une entreprise du numérique / éditeur de logiciel, à la recherche d'un portefeuille complémentaire, d'un point d'entrée différent sur le marché industriel, de fonctionnalités manquantes à intégrer dans un produit existant.