

## Éditeur de logiciel dans le monde de l'industrie

Annonce V64707 mise à jour le 30/05/2022

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Rhône-Alpes
Département	Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Éditeur de logiciel pour optimiser des missions de conseil en amélioration de la performance industrielle.

#### En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

### Éléments chiffrés

Année de référence	2020
Fonds propres	130 k€
Dettes financières	410 k€
Trésorerie nette	220 k€

En k€/année	2018	2019	2020	2021
CA	70	90	100	
Marge brute	65	80	100	
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net	25	15	- 100	

En k€/année	2018	2019	2020	2021
Salariés	2	2	2	

## Indications concernant les éléments chiffrés

La société a complètement changé son business model en 2020. En même temps qu'elle exerçait son activité de conseil en optimisation de la performance industrielle, elle a développé un logiciel innovant comme support de cette activité de conseil et a validé la pertinence de ce produit sur le terrain.

Depuis 2020, l'entreprise a donc décidé de se consacrer entièrement à la vente de ce logiciel. Elle utilise un business model innovant, en s'appuyant sur un réseau national de consultants partenaires indépendants qui déploient ce logiciel pour réaliser leurs propres missions et le vendent sur abonnement en mode SaaS à leurs clients. Le modèle est donc gagnant :

- pour les clients finaux qui bénéficient d'un conseil optimisé avec l'option de ne payer qu'en fonction des gains effectivement obtenus et facilement mesurables (c'est une spécificité de la société cible).
- pour les consultants qui sont aidés par l'entreprise et par l'utilisation de son logiciel à la fois dans leur prospection, dans la réalisation de leurs missions et après la mission (revenu récurrent et identification de nouveaux sujets de conseil grâce au logiciel).
- la société qui bénéficie d'un réseau de commercialisation du logiciel assurant la scalabilité du modèle.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

L'entreprise est très bien placée sur un marché où la demande est forte et croissante (focus industrie avec des besoins de compétitivité et de sobriété en ressources hommes / matières / énergies / ...),

Transformations numérique et besoin d'implication des équipes dans une démarche qui donne du sens.

La démarche de cette entreprise vise à la fois des PME/ETI comme des groupés industriels de taille plus importante. Elle concerne aussi les activités de service.

### Concurrence

Les fondateurs de la société ont mis au point une méthodologie et des technologies uniques qui distinguent la société cible de la concurrence.

Les acteurs du secteur sont de qualité très inégale.

Le modèle de commercialisation de l'entreprise cible est en outre pertinent et spécifique.

### Points forts

La société est l'aboutissement d'un travail de plus de 4 ans des fondateurs qui ont une double expérience : industrielle et conseil en optimisation de production.

Un logiciel innovant et opérationnel.

Un partenariat en place avec bientôt 20 consultants partenaires (plus de 10 à ce jour) et en croissance forte.

### Points faibles

Manque de moyens pour déployer plus rapidement le réseau de consultants, principal objet de la levée de fonds recherchée.

Le business model en deux temps prend nécessairement un peu plus de temps que pour les sociétés de consulting plus "basiques". Le point mort est prévu pour 2024. Par contre, la récurrence des ventes sur abonnement et le fort partenariat avec de nombreux consultants rend le modèle robuste et permet le développement d'une marque forte.

## Infos sur la cession

Levée de fonds minoritaire pour accélérer la croissance, d'abord en France.

Les fonds seront utilisés pour structurer la société et développer les activités de marketing et commerciales.

Profil recherché

Personne physique ou morale ou fonds d'investissement

Soit une société du même secteur voulant développer des synergies commerciales et/ou techniques.

Soit une société de consulting ou de services aux entreprises d'un autre domaine voulant offrir à ses clients une gamme plus large de services.

Complément

Soit un ou plusieurs investisseur(s) personne(s) physique(s). celui-ci pourra ou non être actif dans l'entreprise.

Soit un fonds d'investissement qui aurait pour objectif de valoriser sa participation à horizon de 5 ans, époque où le secteur du consulting se concentrera fortement sur des "solutions globales" à partir de sociétés ayant construit une image et une marque fortes.