

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans

**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France

### Résumé général de l'activité

Société enregistrée auprès des institutions financières et agréée.

Offre dédiée aux petites entreprises : Compte IBAN, Mastercard pro, module d'encaissement par carte bancaire, intégration dans les logiciels de facturation X.

Ces solutions de paiement sont intégrées sur les plateformes PRESTASHOP, WORDPRESS, DOLIBARR, et tout logiciel de facturation ou de comptabilité acceptant les configurations tiers prestataires.

La société est actuellement opérationnelle, un pipeline régulier de 400 à 600 nouveaux clients par mois.

L'augmentation du budget marketing augmente mécaniquement le nombre d'inscrits.

Les services sont fluides. Les développements permettent de livrer jusqu'à 50 000 clients par mois avec de très faibles investissements techniques qui assurent la maintenance et le dimensionnement.

La société est convoitée par des industriels pour intégrer ces services, mais le faible chiffre d'affaires ne permet pas de proposer une bonne valorisation. Un meilleur CA permet la vente rapide de la société.

### En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

## A propos de la levée de fonds

Type d'opération :	Renforcement des fonds propres
	La somme servira au financement des achats des 10000 cartes Mastercard professionnelles et élargir son action marketing. Le réseaux Mastercard exige un paiement à la commande, ils appliquent un tarif dégressif. Aussi il est indispensable pour la société d'avoir les cartes en stock car les délais de fabrication et de livraison sont assez longs. Nous sommes ouverts à une cession totale avec accompagnement et une formation du personnel du repreneur.
Explication de la levée de fonds :	
Montant recherché :	200 k€
Participation proposée :	Minoritaire ou majoritaire

### Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			6	1 500
Marge brute				300
EBE			1	75
Résultat exploitation			1	20
Résultat net			1	55
Nb. de personnes			3	2

## Autres chiffres

Fonds propres : 130 k€

Trésorerie nette : 130 k€

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Le marché bénéficie d'une croissance de plus 54% pour les trois prochaines années. Très peu d'acteurs proposent un guichet unique à de très petites entreprises ou des auto entrepreneurs. Ce modèle permet une réduction de frais, un seul interlocuteur, et une réduction du temps de traitement et de gestion des flux, tout est automatisé.

## Concurrence

Une concurrence existante, mais dispersée, avec des offres verticalisées. Aucun acteur ne propose des offres simples pour des auto entrepreneurs ou de très petites entreprises, qui soient ergonomiques et simple à utiliser et surtout qui ne contiennent que l'essentiel pour des besoins simples. Ses concurrents sont des sociétés profitables avec un taux de croissance de plus de 25% par an.

### Points forts / faibles

#### Points forts

- Enregistré à la Banque de France (ACPR) un agrément difficile à obtenir et les coûts sont élevés.
- Développement interne des interfaces techniques pour délivrer les services, d'où une indépendance sur le choix de l'évolution des outils.
- Les circuits de diffusion des messages marketing déjà établis et autorisés car les produits financiers ont besoins d'autorisation spéciale pour pouvoir diffuser sur META , ADS GOOG et LINKEDIN ainsi que Youtube communication établi.
- L'enregistrement et l'ouverture du compte, ainsi que l'accès à tous les services, s'effectuent en une seule fois.
- KYC, moins de 5 minutes, pas besoin de virement ou de factures, sauf exception.
- KYB en 20 minutes, plus si entreprise de taille moyenne ou plusieurs représentants légaux.
- Le support commercial et technique sur une seule hotline.
- Les tarifs sont progressifs, adaptés aux petites entreprises, à leurs tailles et à leurs besoins.
- Les interfaces utilisateurs sont modernes et conviviales.
- Un seul interlocuteur pour remplacer 5.
- Les applications mobiles sont opérationnelles et conviviales.
- Les investissements techniques sont à point : Ils permettent déjà une exploitation actuelle allant jusqu'à 1 000 clients par mois... il faut aller à 10 000 / 15 000.
- Coût d'exploitation très réduit, car aucune agence technique externe traitante , tout est en ligne.
- Personnel très réduit, formés selon les obligations réglementaires, le reste majoritairement outsourcé.
- Budget développement technique très faible.
- Marché européen.
- Coût d'acquisition client très faible.

- Pipeline fluide et continu.

## Points faibles

- Manque de budget marketing pour travailler la notoriété.

- Les mots clés sur les réseaux sociaux sont assez onéreux.

- Les revenus sont lents à rentrer car les abonnements sont réduits car ils doivent être en cohérence avec le marché.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

### Compléments, spécificités

La société fournit un compte Iban, et une Mastercard. Les revenus proviennent des abonnements mais surtout des commissions perçues sur les encaissements pour compte de tiers par cartes de crédit, mais aussi des commissions sur les dépenses effectuées par les clients lorsqu'ils utilisent la Mastercard professionnelle fournie par la société qui sont les rétrocession des interchanges.

Le client reçoit un lien de paiement pour configurer son site web de vente en ligne ou son logiciel de facturation, ou il reçoit notre logiciel de facturation lié à son historique bancaire, et à sa comptabilité, il sera fidélisé.

### Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

### Complément sur l'investisseur

Outre la recherche de financement pour ses besoins en stock de cartes de paiement, l'entreprise est également très intéressée par des profils industriels qui considèrent que son activité peut constituer un levier pour leur avenir ou un complément pertinent à leurs produits et services.

Recherche de sociétés qui souhaitent intégrer des services financiers à leurs offres, la nouvelle génération d'éditeurs de logiciel de facturation intègrent un compte Iban et une carte de paiement à leur offre, des banques ou des prestataires de paiement tel que Qonto, Paypal ou Stripe proposent des fonctions de facturation.