

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Éditeur de solutions destinées aux professionnels des secteurs de la construction, de l'ingénierie, des services, des espaces verts et de l'énergie.

L'entreprise édite des extensions distribuées sur l'AppSource Microsoft verticalisant l'offre de l'ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central ainsi que des add-ons couvrant l'offre complète Microsoft : CRM (PowerApps, Powerplatform) + ERP (Business Central) + BI (PowerBI).

Cette offre est facilitée par l'édition d'un middleware (ESB) DyXit permettant l'intégration entre le cloud Microsoft Azure et les autres applications d'entreprise.

Les clients de la société sont des revendeurs Microsoft Business Apps, ayant la compétence ERP Business Central, ces derniers assurant le déploiement et l'intégration des solutions auprès des Clients Utilisateurs Finaux des solutions proposées par la société.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi
La société travaille à l'export

A propos de la levée de fonds

Type d'opération : Renforcement des fonds propres
Explication de la levée de fonds : Développement commercial en Europe et à l'international.
Montant recherché : 500 k€
Participation proposée : Minoritaire ou majoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		55	75	95
Marge brute		50	70	90
EBE				
Résultat exploitation		20	1	5
Résultat net		2	2	2
Nb. de personnes		2	2	2

Autres chiffres

Fonds propres : 1 k€
Trésorerie nette : 10 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

ERP Business Central leader classement forbes 2024. Abandon par Microsoft sur le marché Nord Américain de l'ERP Great Plains au profit de Business Central (+ dizaines de milliers d'entreprises vont chercher la solution pour remplacement).

Concurrence

Acteurs de niche avec logiciels spécifiques. D'autres acteurs hors France sur les mêmes secteurs.

Points forts / faibles

Points forts

Microsoft : investissement clients sécurisé.

SaaS : toujours les dernières évolutions.

Produit construit sur l'ERP agile Business Central.

Des milliers de développeurs et compétences disponibles.

Solutions certifiées par Microsoft (appsourcé).

Développement sous-traité (offshore Maroc).

Points faibles

Microsoft : dépendant de la politique tarifaire des licences Microsoft.

Pas de cloud dans tous les pays mais installation onPrem toujours possible.

Notoriété insuffisante, réseau de partenaires peu développé.

Pas ou peu de développement Marketing/Commercial.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur l'investisseur

Si possible pas d'investisseur passif.

Idéalement ouverture du capital à un profil CSMO (chief marketing and sales officer) + un profil CTO (chief technical officer) pour accélérer le développement du réseau de revendeurs et d'optimiser l'évolution des solutions, notamment leur mise en conformité avec les nouvelles releases des solutions cloud Microsoft.