

Éditeur de solutions CRM + ERP + BI

Annonce V87190 mise à jour le 05/11/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Paris

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**

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	1 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	10 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		55	75	95
Marge brute		50	70	90
EBE				
Rés. Exp.		20	1	5
Rés. Net		2	2	2
Salariés		2	2	2

Positionnement 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

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 (appsource).

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.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	500 k€
Participation proposée au capital	Indifferent
Explication de la recherche de fonds	Développement commercial en Europe et à l'international.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
	Si possible pas d'investisseur passif.
Complément	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.