



Contenu d'un mémorandum

Août 2025



+10
Ans en M&A / Financements



+80
Projets M&A exécutés



+100
Rapports d'analyse

Sommaire

1. Synthèse
2. Présentation de l'activité
3. Analyse des clients
4. Produit / Solution
5. Marché
6. Organisation
7. Performance historique
8. Stratégie de développement
9. Budget 2025 et Business Plan

1. Synthèse

Utopia en une slide

Le Groupe Utopia est spécialisé dans les prestations marketing et CRM à destination des entreprises. Le Groupe prévoit un CA de 27M€ en FY25e, soit une croissance de 18% grâce à une conquête commerciale et de l'upselling

23M€

CA 2024A

c.16%

CAGR FY21-24A

c.16,5M€

CA « récurrent » élargi

(0,2)%

Churn CA Saas FY21-24A

1,6M€

EBITDA ajusté FY24

c.7%

Marge d'EBITDA ajusté

#160

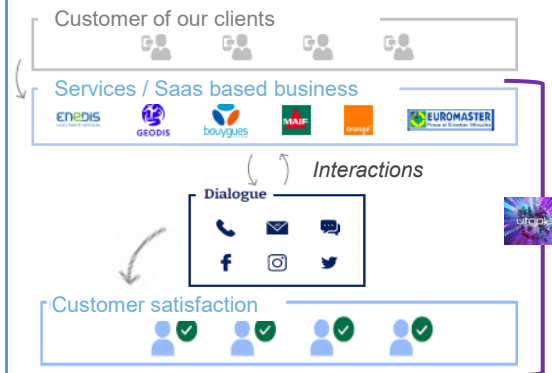
Clients Saas

120

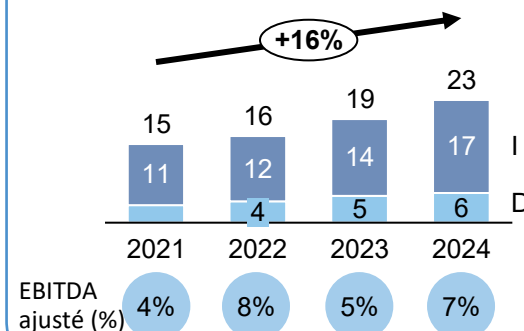
FTEs

- Société créée en 200X, par 3 passionnés du digital. Utopia opère dans un marché en forte croissance où le nombre d'acteurs, soucieux par la transformation digitale, est en hausse
- **Mission : équiper les PME d'un outil complet leur permettant :** (i) d'optimiser et accélérer le traitement commercial, (ii) suivre l'ensemble du parcours client, et (iii) mesurer leur performance
- **Une suite logicielle évolutive et complète** adaptée pour répondre aux besoins des PME. Les fonctionnalités couvrent l'ensemble du parcours client
- **Une équipe expérimentée et structurée :** compétences techniques et commerciales complémentaires, soucieuse de la satisfaction de ses clients
- Un marché en plein essor : 10% de TCAM sur 2024-2027e
- Une base solide de clients pour une croissance rentable

Un positionnement solide



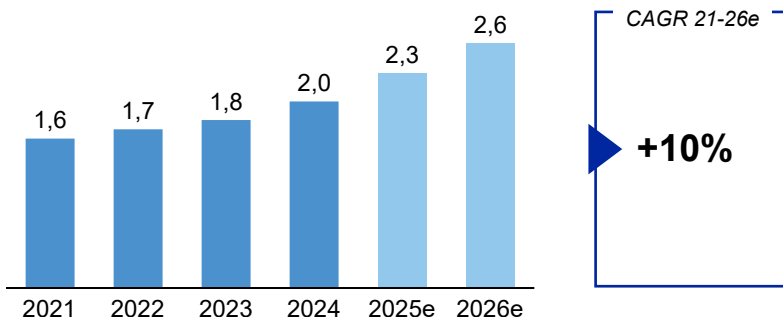
Une croissance rentable (M€)



Source : Information du Management, analyses ASA Partners

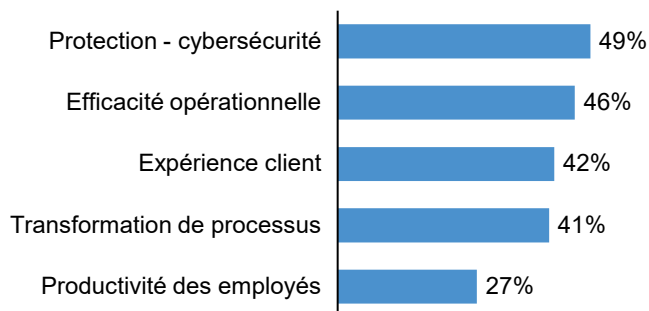
Les logiciels CRM : un marché en plein essor

Marché des logiciels CRM en France (Mds€)



Les 5 priorités de dépenses IT des entreprises en 2023

(sondages auprès de 1 230 DSI et dirigeants d'entreprises)



Source : Statista, IDC France, Syntec, FranceNum, préparation ASA Partners

Facteurs de croissance du Marché



Digitalisation des PME

De nombreuses entreprises ont mis l'accent sur la dématérialisation de leur processus



Fidélisation client

79% des professionnels déclarent que l'amélioration de l'expérience client est une priorité



Adoption du SaaS

Le mode SaaS représente 73% du marché français, avec une croissance annuelle de 14%



Intégration de l'IA

80% des entreprises envisagent d'intégrer l'IA à leur CRM pour optimiser la gestion de relation client

« 33% des PME sans logiciel CRM envisagent de s'équiper »

Défis et enjeux sectoriels

- Fragmentation du marché
- Conformité RGPD & gestion des données
- Complexité d'usage et adoption en interne
- Coût et retour sur investissement
- Intégration avec les autres systèmes

Nous pouvons vous aider à préparer vos mémoires

About ASA Partners

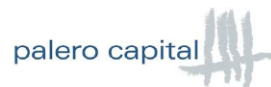
Tech M&A and Fundraising ADVISOR in Europe and Sub-Saharan Africa

Team expertise

- 10y experience in strategy, M&A, investment and audit
- +80 deals led and executed
- We came from: KPMG, Deutsch Bank, Constellation Software, IDEMIA, CACIB, CIC Conseil
- Language: English, German, Spanish, French
- Types of transactions executed (€10 – 100M EV)
 - Acquisitions in: France, Germany, Canada, The Netherlands, Colombia, Africa
 - Disposals in: France, Germany, Italy
 - Fundraising (series A/B)
 - LBO
- 70% Tech companies, with major focus on:
 - Enterprise Software
 - Cybersecurity
 - Health
 - Marketing / CRM
 - Marketplace
 - Fintech
- 30% other industries: industrials, B2B

Strategic Advisory

- Types of customers
 - Small and Medium companies
 - Scale-ups
 - Start-ups
 - Corporate
 - Investors
- Type of missions:
 - Buy-side strategy and execution
 - Disposals
 - Fundraisings
 - Valuation and fairness opinions
 - CVC strategy and execution
 - Financial analysis



Deal Advisory team

Contact us

Thierry

Associé

Charlotte

Associée

Roland

Associé

Anaëlle

Analyste

associés@asa-partners.fr

Disclaimer

This paper has been prepared by ASA Partners for informational purposes. This paper, in whole or in part, should not be copied, reproduced or otherwise duplicated, to any other person.

While ASA Partners has made every effort to ensure the reliability of the data included in this report, ASA Partners cannot guarantee the accuracy of the information collected and presented. Therefore, ASA Partners can't accept responsibility for any decision made or action taken based upon this report or the information provided herein.

This paper should not be used as a basis for trading in the securities of any company, including those named herein, or for any other investment decision, and it does not constitute an offer of solicitation with respect to the securities or loans of any company, including those named herein.

In preparing this paper, we have applied certain assumptions and have relied upon and assumed, without assuming any responsibility for independent verification, the accuracy and completeness of all financial, legal, regulatory, tax, accounting and other information provided to, discussed with or reviewed by us.

Appropriate legal advice must be sought before making any decision or taking any action in reliance on the information contained in this presentation.

© 2025 ASA Partners. All rights reserved.

ASA Partners

ASA Partners is a European and African deal advisory firm. Our professionals came from: KPMG, Deutch Bank, Harris Computer, Tech Start-ups, IDEMIA, and CACIB.

We got 10 years experience in M&A transactions and were involved in and led more than +60 deals in small and mid caps.

We maximize the value of each deal in terms of valuation and overall conditions

We build partnership with other investment banks to extend our network