

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Pure-player de la performance IT.

Son principal savoir-faire réside dans l'amélioration des systèmes d'information IT pour une clientèle Grands Comptes (B2B) du secteur privé, public et semi-public.

La société et ses équipes apportent des solutions et services à très forte valeur ajoutée qui répondent aux exigences des applications d'entreprise les plus critiques :

- Audit de performance.
- Optimisation de l'expérience utilisateur.
- Conception d'architectures Web hautes performances.
- Tests de performance Web et applicatifs.
- Instrumentation et supervision des performances.
- Remédiation en production et gestion de crise.

Positionnement & différenciation :

- Spécialiste reconnu de la performance IT, dans un marché en croissance où la spécialisation est valorisée.
- Agilité et proximité : structure à taille humaine, forte réactivité et sous-traitance maîtrisée.
- ROI tangible : l'entreprise ne se limite pas à des indicateurs qualitatifs, mais délivre des résultats chiffrés et mesurables.
- Partenariats stratégiques : Tricentis, Nagios, Datadog, Red Hat, Elastic.

En plus

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Compléments : Le cédant est ouvert à un accompagnement moyen terme (ouvert sur le sujet).

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			1 900	
Marge brute				
EBE			350	
Résultat exploitation			350	
Résultat net			300	
Nb. de personnes			12	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Pure player de la performance IT, activité de niche. Expertise reconnue et différenciante.

Concurrence

Concurrence des ESN généralistes qui se positionnent sur ce marché sans réelle expertise.

Concurrence des cabinets de taille similaire ou supérieure faible.

Points forts / faibles

Points forts

- Agilité.
- Expertise des consultants.
- Hub de formation interne.

Clients B2B grands comptes.

Certifications.

Contrats pluriannuels.

Fort potentiel de développement en mettant en place une dynamique commerciale.

Points faibles

Taille actuelle limitant l'accès à certain projet.

Pas de développement commercial soutenu.

Bouche à oreille uniquement.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Compléments, spécificités

Données clés :

- CA 2024 : 1,9 M€.
- Marge brute sur coûts directs : 28 %.
- Marge d'EBE ajusté : 18 %.
- TJM moyen : 630 €.
- Taux d'intercontrat maîtrisé : 13,4 %.
- Effectif : 12 consultants en CDI + 4 consultants sous-traitants.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale