

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

Société de conseil spécialisée dans Salesforce, avec une expertise très recherchée sur :

- Salesforce Industries (Vlocity / Omnistudio).
- FSC (Financial Services Cloud).
- Communications Cloud / Energy Cloud.
- CPQ / Order Management.
- IA & automatisation Salesforce.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Autre

Compléments :

Cession liée à un changement d'orientation, ouvrant une opportunité pour un repreneur souhaitant développer une practice Salesforce, BI ou IT générale à forte marge. De la volonté du fondateur de réduire l'activité (non un problème marché). L'absence de commercialisation active. La baisse n'est pas structurelle.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		350	400	120
Marge brute				
EBE		30	-7	
Résultat exploitation		30	-7	
Résultat net		30	-10	
Nb. de personnes		5	2	2

Autres chiffres

Fonds propres : 3 k€
Trésorerie nette : 3 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un positionnement rare, très recherché, et qui se situe sur le segment le plus en tension du marché Salesforce.

Concurrence

Segment peu concurrentiel : les ESN généralistes manquent d'expertise Vlocity / Omnistudio, ce qui offre à la société un positionnement différenciant et très recherché.

Points forts / faibles

Points forts

Expertise rare sur Salesforce Industries (Vlocity / Omnistudio).
CA solide les années précédentes et forte demande marché.
Structure agile, flexible, sans dettes, facile à reprendre.

Capacité de staffing offshore (Maroc / Algérie).

Avantage compétitif pour une ESN cherchant à industrialiser.

Références crédibles.

Actifs immatériels précieux.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **100 k€**

Compléments, spécificités

Expertise rare sur un segment en tension.

Peu d'acteurs maîtrisent Vlocity / Omnistudio : forte valeur stratégique.

CA élevé les années précédentes sans structure commerciale.

Le repreneur peut récupérer un potentiel dormant.

Société propre, sans dette, simple à reprendre.

Condition idéale pour une cession rapide.

La société a réalisé un CA cumulé de plus de 750 000 € sur 2023–2024, démontrant une forte capacité de production.

En 2025, le CA est plus faible (120 k€ à date).

En 2025, l'activité a volontairement ralenti pour des raisons personnelles, mais la demande du marché reste extrêmement forte.

Prix conseillé : 160 k€.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Un repreneur idéal serait une ESN, un cabinet de conseil ou un acteur IT souhaitant renforcer ou créer une practice Salesforce Industries / Vlocity, ERP ou BI disposant d'une capacité commerciale ou de delivery pour développer le potentiel de la société.

La cible offre un actif prêt à l'emploi : expertise premium, réseau établi, CA prouvé, potentiel immédiat.

C'est une opportunité idéale pour renforcer ou créer une ligne Salesforce Industries.