

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SASU

**Localisation du siège :** Nord, Nord-Pas-de-Calais, France

### Résumé général de l'activité

Une ESN experte dans le développement et la data. Elle accompagne ses clients grands comptes et PME dans leurs projets de transformation numérique.

Présente dans les Hauts-de-France, l'entreprise intervient sur des missions à forte valeur ajoutée dans les environnements technologiques variés.

Une expertise multisectorielle :

La société structure son offre autour de cinq domaines clés :

- Structure : Optimisation d'organisation, amélioration des processus, accompagnement de la transformation.
- Data / IA : Gouvernance, qualité, modélisation et valorisation de la donnée (BI, analytics, IA générative).
- Testing : Stratégie, pilotage et exécution des tests, automatisation, assurance qualité.
- Dév / Cloud computing : Conception et réalisation d'applications et de modules d'IA, intégration, optimisation technique.
- Chef de projet / AMOA / Architecte : Pilotage de projets, définition des besoins, spécifications, conception d'architectures adaptées.

La société a su gagner la confiance de nombreux grands groupes en s'adaptant aux expertises recherchées et en proposant des consultants adaptés à leurs besoins.

L'entreprise a développé des partenariats durables et a signé plusieurs contrats de référencement avec des acteurs majeurs, témoignant de sa capacité à accompagner ses clients stratégiques sur le long terme.

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire

**Raison principale de la cession :** Adossement industriel

Le fondateur souhaite adosser son entreprise à un partenaire stratégique capable de soutenir et d'accélérer son développement. L'objectif est de capitaliser sur les relations existantes avec les clients afin de renforcer la présence au sein de ces comptes et d'atteindre une taille plus significative. Dans ce cadre, le dirigeant se montre ouvert à une cession totale ou partielle de la société. Plusieurs modalités d'accompagnement sont envisageables en fonction du projet du repreneur.

**Compléments :****Eléments chiffrés**

| En k€/année           | 2023  | 2024  | 2025  | 2026  |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|
| CA                    | 2 700 | 3 200 | 3 500 | 3 900 |
| Marge brute           |       |       |       |       |
| EBE                   | 200   | -80   | 150   | 350   |
| Résultat exploitation |       |       |       |       |
| Résultat net          |       |       |       |       |
| Nb. de personnes      | 37    | 46    | 45    | 45    |

**Position / concurrence****Positionnement par rapport au marché**

La société a développé un savoir-faire reconnu dans le développement informatique et le cloud computing qui représente aujourd'hui plus de 37 % du chiffre d'affaires 2025. Ses équipes interviennent sur des missions variées, allant de la construction de référentiels à la configuration technique d'ERP, dans le cadre de contrats de référencement conclus avec des acteurs majeurs tels qu'Auchan ou Adéo. Portée par la montée en puissance de l'intelligence artificielle et l'évolution des besoins de ses clients, l'entreprise élargit désormais son expertise aux métiers de la Data et de la Structure, des segments en forte croissance. Enfin, l'entreprise s'appuie sur ses chefs de projet et architectes IT, qui contribuent à plus de 29 % du chiffre d'affaires prévisionnel 2025, renforçant ainsi la complémentarité et la solidité de son portefeuille d'activités.

**Concurrence**

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

La société a su nouer des relations solides et durables avec les principaux acteurs économiques de la région Nord, matérialisées par la signature de nombreux contrats de référencement. Ces partenariats illustrent à la fois la qualité des prestations délivrées par ses équipes et le haut niveau de confiance accordé par ses clients.

Cette relation de confiance a permis à l'entreprise d'accroître progressivement le nombre de consultants déployés chez ses clients, démontrant sa capacité à répondre de manière efficace et pérenne aux besoins identifiés. Cette dynamique s'est traduite par une croissance continue de son chiffre d'affaires entre 2021 et 2025, tendance qui se poursuit en 2026.

Aujourd'hui, elle bénéficie d'une marque reconnue auprès de ses clients, constituant un véritable gage de fiabilité et un facteur clé de rétention.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

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

### Compléments, spécificités

Depuis 2021, la société a presque doublé son chiffre d'affaires, passant de 1,6 M€ à près de 3,2 M€ en 2024, soutenue par une croissance régulière du nombre de consultants et la signature de nouveaux contrats de référencement.

En 2024, la société a connu un ralentissement temporaire de son EBE, lié à l'arrêt de certaines missions et à l'allongement des périodes d'intercontrat. Cette situation a été rapidement corrigée en 2025 grâce à la restructuration mise en œuvre par le dirigeant, permettant d'optimiser la gestion des missions et de rétablir la performance opérationnelle.

### Profil de repreneur recherché

Personne morale ou Fonds d'investissement