

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Non précisé
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Tunis, Tunisie
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Une ESN spécialisée dans les technologies Microsoft.

Présente majoritairement en Tunisie, la Société intervient principalement dans le conseil en transformation digitale, l'intégration de solutions Microsoft et la vente de licences.

Forte d'une équipe de 23 collaborateurs, elle s'est imposée comme un acteur reconnu en Afrique du Nord, grâce à sa connaissance approfondie de l'écosystème Microsoft et à sa forte proximité avec ses clients.

La Société accompagne une clientèle diversifiée de grands comptes, notamment dans les secteurs bancaire, assurantiel et de la grande distribution. Son positionnement spécialisé sur les solutions Microsoft lui a permis de nouer des partenariats solides et de soutenir une croissance continue de son activité.

En plus

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de la cession : Adossement industriel

Compléments :

Les actionnaires de l'entreprise envisagent de s'adosser à un partenaire stratégique capable de les accompagner dans le développement de leur activité Nord Africaine et d'accélérer leur expansion en Europe. Les dirigeants souhaitent poursuivre leur engagement au sein de la société, aux côtés du futur partenaire, pour mettre en œuvre les développements stratégiques envisagés et contribuer à l'accélération de la croissance de l'entreprise.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2 100	4 100	4 500	4 700
Marge brute				
EBE	300	320	650	800
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			23	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

- La Société a su développer, au fil des années, un partenariat étroit avec Microsoft, matérialisé par l'obtention de plusieurs certifications. - Parallèlement, elle a gagné la confiance de nombreux clients grands comptes en Afrique du Nord et a établi avec eux des relations durables. - Les certifications Microsoft obtenues constituent un gage de qualité pour les clients et attestent du haut niveau de services proposés par la Société. Elles permettent également à l'ESN de renforcer ses relations avec ses clients existants en leur proposant de nouveaux services à forte valeur ajoutée. - Enfin, elle a développé une expertise approfondie des solutions Microsoft ainsi que de leurs modes de fonctionnement. Cette maîtrise lui permet aujourd'hui d'être force de proposition auprès de ses clients, notamment pour les accompagner dans l'accès aux programmes de financement proposés par Microsoft, visant à améliorer et moderniser leurs systèmes d'information.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Reconnue sur le marché nord-africain, la société a plus que doublé son activité entre 2022 et 2024, portée par la vente de licences et l'acquisition de grands comptes. Ces contrats sécurisent un chiffre d'affaires récurrent et favorisent le déploiement d'une offre de services plus complète et lucrative. Rentable depuis sa création, la société s'est développée exclusivement de manière organique, grâce au réseau de ses dirigeants.
- Membre du programme Microsoft FastTrack, la société détient de nombreuses certifications attestant d'une expertise avancée des solutions technologiques de l'éditeur. Cette maîtrise lui permet d'apporter des réponses adaptées aux besoins spécifiques de ses clients. Pour y parvenir, elle s'appuie sur une équipe de seize collaborateurs hautement qualifiés, capables de comprendre les enjeux stratégiques et opérationnels de ses clients.

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Profil de repreneur recherché

Personne morale