

Services du numérique orientés vers les projets critiques

Postée le **05/05/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Localisation du siège : France
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

ESN premium orientée projets critiques et de longue durée.

Spécialisée en opérations IT / DevOps, SAP logistique (MM/SD/PP), développement full stack (Java / Angular) et data & analytics.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant
Compléments : Un accompagnement sera assuré.

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			1 900	
Marge brute			1 900	
EBE			450	
Résultat exploitation			0	
Résultat net			0	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Nb. de personnes			27	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement technique porteur : - DevOps / Opérations IT = forte croissance (automatisation, cloud). - SAP logistique = niche à forte tension. - Data & digital = marchés en expansion.
Tendances marché : - Cloud +27%. - Data +15,7%.

Concurrence

Les concurrents sont des ESN spécialisées aussi : dont les forces peuvent être : - Expertise technique ciblée. - Bonne commerciale. Faiblesses des concurrents : - Intercontrat significatif (5–15%). - Pression commerciale.

Points forts / faibles

Points forts

Accès indirect aux grands comptes via partenaires rang 1 depuis 15+ ans (relation de confiance et visibilité accrue).

Modèle opérationnel supérieur grâce à un taux intercontrat quasi-nul, des missions longues (jusqu'à 5 ans) et un taux de facturation de 100% (permettant une surperformance EBITDA).

Positionnement technique différenciant au travers du DevOps / Opérations IT en forte demande et SAP logistique étant une niche rare.

Ces marchés sont en tension ce qui implique de la réactivité.

Structure légère avec peu de coûts fixes et une organisation agile permettant une résilience en période de ralentissement.

Points faibles

Le marché est fragmenté et concurrentiel, mais l'acquéreur obtient un accès immédiat à :

- Un positionnement premium.
- Modèle opérationnel exceptionnel (0% d'intercontrat).
- Accès sécurisé à des grands comptes.
- Partenaires stratégiques historiques.
- Plateforme pour croissance externe (build-up).
- Potentiel de croissance important,;
- 80% de pipe entrant non traité ;
- Zone géographique à développer mais accessible via les clients historiques.

Points forts / faibles

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Le Rex et RN seront données après signature d'un accord de confidentialité.

Profil de repreneur recherché

Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

ESN structurée souhaitant :

- Renforcer ses expertises techniques.
- Accéder à des grands comptes.
- Acteur IT en croissance externe (build-up).

Groupe souhaitant une cible :

- Rentable.
- Peu risquée.
- Immédiatement relative.

Pas de repreneur individuel.