

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Nord-Pas-de-Calais, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

ESN mature de plus de 10 ans d'existence, spécialisée en développement, Data/IA et conseil digital.

L'activité repose sur deux structures complémentaires, détenues par les mêmes associés : Une entité en France dédiée au développement commercial et au pilotage de projets et une entité au nearshore disposant de ses propres équipes, de sa propre base clients et d'une activité autonome.

L'ensemble représente environ 25 collaborateurs.

Deux associés opérationnels restent en place et portent le développement commercial et le pilotage, garantissant la continuité de l'activité.

La société ne présente aucune dépendance opérationnelle vis-à-vis du cédant.

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
Raison principale de la cession : Autre

Compléments :

Mutation familiale du cédant. Cession non contrainte. Les associés opérationnels restent pleinement engagés et poursuivent le développement de l'activité dans une logique de continuité.

Eléments chiffrés

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			2 500	
Marge brute				
EBE			500	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			25	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché des services numériques demeure structurellement porteur, notamment autour de la transformation digitale, de la Data et de l'Intelligence Artificielle. Le modèle dual-shore France / Nearshore constitue un avantage compétitif durable en matière de maîtrise des coûts, de flexibilité opérationnelle et de capacité de production. La présence sur deux marchés complémentaires, avec des bases clients distinctes, permet une diversification des revenus et renforce la résilience du modèle. Les investissements récents réalisés dans les solutions propriétaires basées sur l'IA ouvrent des perspectives de développement supplémentaires à moyen terme.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

ESN structurée avec plus de 10 ans d'historique et modèle économique éprouvé.

Environ 25 collaborateurs répartis entre France et le nearshore, organisation opérationnelle en place.

Modèle dual-shore optimisé, offrant compétitivité coûts et capacité de delivery scalable.

Portefeuille d'une dizaine de clients actifs avec récurrence significative et relation historique.

Associés opérationnels en place garantissant continuité et stabilité du management.

Investissements stratégiques récents dans trois solutions propriétaires basées sur l'IA, intégralement autofinancés et en phase de commercialisation.

Participation incluse à hauteur de 33 % dans une SCI portant les locaux d'exploitation en France (valeur nette estimée ? 53 k€ pour la quote-part cédée).

Possibilité à terme de montée progressive au capital pour un repreneur souhaitant s'inscrire dans un projet de long terme.

Points faibles

Points d'attention :

L'opération porte sur une cession initiale de 33 % des parts, s'inscrivant dans une démarche de transmission totale et progressive sur une période de 12 à 18 mois.

Répartition géographique France / Nearshore nécessitant une compréhension du fonctionnement bi-implantation et des enjeux organisationnels associés.

Portefeuille clients structuré autour de relations historiques significatives, avec une stratégie de diversification engagée.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **465 k€ l'immobilier est compris dans le prix de cession.**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **250 k€ k€**

Compléments, spécificités

Les données présentées correspondent à une lecture économique agrégée des entités détenues par les mêmes associés et incluses dans le périmètre de cession.

L'exercice récent a été volontairement impacté par des investissements importants dans le développement de solutions propriétaires autour de l'Intelligence Artificielle (France). Ces investissements ont été intégralement autofinancés et passés en charges sur l'exercice, permettant aujourd'hui de présenter un bilan sain et équilibré pour le prochain exercice.

Le cashflow annuel historiquement constaté pour la quote-part cédée (management fees et dividendes) : autour de 200 000 €.

Taux de couverture du seuil de rentabilité 2026–2027 : environ 90 % hors management fees.

L'opération porte sur une cession initiale de 33 % des parts, s'inscrivant dans une démarche de transmission totale et progressive sur une période de 12 à 18 mois.

Afin de garantir une continuité opérationnelle parfaite et la pérennité de la relation client, le cédant sera pleinement accompagné durant cette phase de transition par les deux autres associés opérationnels. Ces derniers restent en place pour porter le développement commercial et le pilotage technique pendant la phase de transition.

La structure a été organisée pour ne présenter aucune dépendance opérationnelle vis-à-vis du cédant, facilitant ainsi une passation de témoin fluide pour le futur associé.

Profil de repreneur recherché

Personne physique

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le projet peut s'adresser à un profil individuel (cadre senior issu d'une ESN, directeur de BU, entrepreneur IT) souhaitant accéder au capital et s'impliquer opérationnellement.

Ou à une ESN en développement recherchant un adossement stratégique, avec des perspectives de synergies commerciales et opérationnelles.

Cette cession constitue une véritable opportunité d'entrée au capital pour un profil souhaitant s'inscrire dans un projet entrepreneurial structuré, avec un rôle actif dans la croissance future.