



ESN/SSII : Société de conseil spécialisée en CRM, ERP et BI

Annonce V87528 mise à jour le 23/03/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Paris

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.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	3 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	3 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		350	400	120
Marge brute				
EBE		30	-7	
Rés. Exp.		30	-7	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net		30	-10	
Salariés		5	2	2

Indications concernant les éléments chiffrés

Expertise rare sur un segment en tension.

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

Contrat actuel avec Alten de 76000 € CA par an inclus.

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€.

Positionnement 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

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.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre

Complément	<p>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.</p> <p>De la volonté du fondateur de réduire l'activité (non un problème marché).</p> <p>L'absence de commercialisation active.</p> <p>La baisse n'est pas structurelle.</p>
Prix de cession	25 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	<p>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.</p> <p>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.</p>