ESN de 30 consultants spécialisée dans l'accompagnement des grands comptes

Annonce V93722 mise à jour le 20/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Haute Garonne

Résumé général de l'activité

Entreprise de services du numérique (ESN) implantée à Toulouse, spécialisée dans le conseil et l'assistance technique auprès de grands comptes.

La société met à disposition de ses clients une trentaine de consultants (salariés et indépendants / sous-traitants) sur quatre domaines d'expertise :
- Infrastructure, support et exploitation (50 % de l'effectif) : techniciens support, administrateurs systèmes et réseaux, bases de données, mainframe, M365.
- Développement (23 %) : Java, Angular, Python, Cobol / Pacbase, tests et automatisation.
- Pilotage de projet et MOA (20 %) : chefs de projet, PMO, Scrum Master, Business Analyst, chef de projet cybersécurité.
- Data & IA (7 %).

Les consultants interviennent principalement en régie, directement ou via des ESN de rang 1, pour des clients finaux de premier plan dans la banque, l'assurance, l'aéronautique, l'automobile et le secteur public (BPCE, Airbus, Banque de France, Stellantis, Capgemini, DGFIP, CNRS, ...).

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	155 k€
Dettes financières	5 k€
Trésorerie nette	90 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026

CA	1800	1800	1 600	2 000
Marge brute	900	1 000	900	
EBE	10	10	-50	80
Rés. Exp.	10	10	-55	
Rés. Net	10	5	-50	
Salariés			19	33

Indications concernant les éléments chiffrés

N = exercice 2025 ; n+1 = estimation 2026 (au moins 2 M€ de CA ; prévision d'EBE comptable de 80 k€ émise en octobre 2026).

À fin juillet 2026 : CA de 1,1 M€ sur 7 mois.

EBE retraité (rémunération excédentaire du président facturée par sa holding, éléments non récurrents) : 80 k€ en 2023, 75 k€ en 2024, 35 k€ en 2025, environ 150 k€ attendus en 2026.

Fonds propres, dettes financières et trésorerie au 31/07/2026 : trésorerie nette d'environ 85 k€, dette financière quasi soldée (3 k€), BFR ramené à 1 jour de CA.

Missions en cours : 30 consultants (12 salariés, 18 externes), CA journalier de 12,3 k€, marge brute opérationnelle de 20,4 %. CA estimé à 2,3 M€ sur 12 mois après les sorties programmées (pré-embauches), avec 62 % du CA visible jusqu'à mi-2027.

Nombre de personnes : n = fin 2025 ; n+1 = 30 consultants en mission + 3 permanents (responsable d'agence, commercial, chargée de recrutement).

Locaux en location (bail commercial), pas d'immobilier à céder.

30 missions en cours, dont 3 en direct. CA journalier facturé d'environ 12,3 k€, soit un run-rate annuel d'environ 2,7 M€.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

ESN à taille humaine positionnée sur l'assistance technique et le conseil IT à 360° (infrastructure, support, développement, cybersécurité, pilotage de projet, data & IA) auprès de grands comptes de la région toulousaine et au niveau national.

Accès aux grands comptes via des ESN de rang 1 (dont un référencement niveau 1 chez un grand intégrateur comme partenaire cybersécurité et infrastructures) et en direct.

Environ 15 demandes de missions reçues par jour.

Concurrence

Marché des ESN et sociétés de conseil en assistance technique, fragmenté, composé de grands intégrateurs et de nombreuses ESN régionales.

La société se différencie par sa proximité, sa capacité de recrutement rapide (salariés et indépendants) et son accès à des comptes finaux de premier rang.

Points forts

- Portefeuille de grands comptes : banque, aéronautique, automobile, secteur public.

- Forte croissance en 2026 : effectif porté de 16 à 30 consultants depuis janvier.

- Visibilité : 62 % du CA sécurisé jusqu'à mi-2027.

- Équipe opérationnelle autonome : responsable d'agence (associée minoritaire), business manager, chargée de recrutement.

- Salariat rentable : plus de 30 % de marge sur chaque consultant salarié.

- Bilan sain : trésorerie nette positive, dette financière quasi soldée.

- Leviers pour un acquéreur : salarier les externes, diversifier les clients, développer les comptes en direct.

Points faibles

- Concentration : le premier client (ESN de rang 1) représente 39 % du CA, les 3 premiers 71 %.

- Part importante d'externes (60 % de l'effectif) à marge plus faible (environ 12 %).

- Rentabilité 2025 en baisse, en fort redressement en 2026.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Le dirigeant, qui consacre environ 20 % de son temps à la société, souhaite partir à la retraite. Cession de 95 à 100 % du capital car le directeur local peut rester.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	ESN, intégrateur ou groupe de services IT souhaitant se renforcer en Occitanie ou accéder à de nouveaux grands comptes. Repreneur personne physique expérimenté dans les services du numérique. L'équipe opérationnelle en place assure la continuité.