



Portail d'affaires

## ESN recherche investisseur ou associé avec prise de participation de 30 %

Annonce A18222 postée le 26/05/2026

### Présentation du partenariat

#### Type de partenariat recherché

#### Description de l'activité recherchée

ESN française implantée en Île-de-France, forte de 14 ans d'expérience et composée de 13 consultants seniors.

Plan de redressement arrêté par le Tribunal des activités économiques en 2025.

#### SNAPSHOT

Bilan assaini : abandons obtenus en Option 2 (~ 210 k€) - résultat d'exploitation 2025 positif.

Q1 2026 net positif - mensualités AGS quasi-intégralement honorées - Provision A1 du plan versée à échéance.

KPIs (chiffres arrondis — détail exact sous NDA)

- CA 2025 : ~ 2,1 M€ — EBITDA normalisé ~ 100 k€
- EBITDA 2026 projeté ~ 165 k€ — cible 2027 ~ 200 k€
- Capital plan : ~ 1,37 M€ sur 9 ans (8 % en A1-A2, 12 % en A3-A9)
- Déficit reportables : ~ 1,5 M€ — tax shield NPV ~ 260 k€

#### OPÉRATION

Levée 300 k€ - Dilution 30 % - Pre-money 700 k€ - Post-money 1 000 k€ - Closing visé S1 2026.

#### USE OF FUNDS (18 mois)

60 k€ BDR senior - 80 k€ automatisation AI - 10 k€ programme CCSF - 150 k€ trésorerie de sécurité

#### OPTIMISATION PASSIF — 2 scénarios chiffrés

- Scénario A (conservateur) : ~ 360 k€ d'économies CCSF cartographiées : reste plan ~ 1 M€
- Scénario B (tribunal chiffré) : jusqu'à ~ 600 k€ d'abandon sur PRS+URSSAF (Option 2 forcée via CCSF) : reste plan ~ 480 k€

#### SÉCURITÉ DOWNSIDE

- Sur 300 k€ misés (30 %) :
- 30 % x 360 k€ économies = ~ 108 k€

- 30 % x 260 k€ tax shield = ~ 78 k€  
? ~ 186 k€ de valeur quasi-garantie (62 % du ticket)  
L'upside opérationnel constitue le ROI cible 3-5x.

## SORTIE & ROI

Sortie anticipée du plan via L.626-26 visée 2028-2029.  
Exit investisseur horizon 2030. ROI cible 3-5x.

## PROFIL RECHERCHÉ — 2 voies, co-investissement possible

(1) Investisseur passif : Family Office special situations,  
BA senior ex-ESN/IT, IR-PME/IFI-PME, holding patrimoniale  
(2) Associé commercial actif : ex-ESN/SSII 10+ ans  
(BDR/AM/Sales Director), apport cash 200-300 k€ +  
engagement opérationnel 40-60 %

NDA bilatéral systématique pour accès aux éléments nominatifs, chiffres exacts et documents complets.

## Raison du partenariat

Capitaliser la sortie anticipée du plan de redressement  
et accélérer la croissance organique post-RJ.

Le ticket finance 3 leviers chiffrés :

(1) BDR senior dédié — structuration du pipeline commercial (société aujourd'hui mono-commerciale, opportunité de scaling immédiate).  
(2) Renforcement des automatisations AI-driven déjà déployées sur les opérations.  
(3) Activation du programme CCSF avec avocat dédié pour optimiser l'apurement du passif.

L'apporteur capte 30 % de la valeur créée.

Profil idéal :

un partenaire qui apporte du capital seul ou une expertise commerciale active (BDR / Sales Director) avec apport cash ET engagement opérationnel à temps partiel.

## Partenaire recherché

### Partenaire recherché

Une personne physique

### Localisation(s) souhaitée(s)

Hauts de Seine

## Initiateur du partenariat

### Initiateur du partenariat

Une société mature (plus de 10 ans d'existence).

### Informations sur la société qui recherche

Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Chiffre d'affaires	2 500 k€
Résultat net	28 k€

Nb collaborateurs

13

Localisation

France

## Description de son activité

ESN française (Entreprise de Services du Numérique) spécialisée conseil et ingénierie informatique auprès de grands comptes, ETI et administrations.

### CŒUR DE MÉTIER

- Assistance technique (régie) et missions forfaitaires
- Conseil architecture et transformation digitale
- Développement logiciel (Java, .NET, Python, JavaScript)
- Intégration systèmes et migrations applicatives
- Expertises data engineering, AI/ML, cloud, cybersécurité

### POSITIONNEMENT & ÉQUIPE

13 consultants seniors (majoritairement 5+ ans d'expérience), placés en régie ou mission forfaitaire. Équipes stables, turnover maîtrisé.

### CLIENTÈLE

Grands comptes (CAC 40), ETI, secteur public, banque/assurance. Portefeuille récurrent, contrats-cadres pluriannuels.

### GÉOGRAPHIE

Siège Île-de-France. Interventions nationales.

### MODÈLE ÉCONOMIQUE

Facturation TJM ou forfait · marge brute 25-35 % · EBITDA normalisé ~ 100 k€ sur CA ~ 2,1 M€ en 2025.

### HISTORIQUE & ORIGINE DU REDRESSEMENT

14 ans d'existence. CA pic historique > 3 M€ atteint sous la direction de l'actuel fondateur/CEO.

Origine des difficultés : un programme d'investissement R&D ambitieux (cumulé > 1 M€ sur plusieurs exercices) sur des projets propriétaires en data, intelligence artificielle et plateformes logicielles, qui n'a pas atteint son seuil de rentabilité dans les délais initialement prévus.

L'activité ESN est restée profitable opérationnellement sur l'ensemble de la période. Procédure de redressement ouverte en 2024.

### ASSAINISSEMENT STRUCTUREL DÉJÀ ACTÉ

Plan arrêté par le Tribunal en 2025. Totalité des actifs R&D non productifs radiée du bilan sur l'exercice correspondant.

- Structure financière sortante débarrassée de la cause initiale des difficultés
- Activité ESN profitable reprend son cycle de croissance
- Risque structurel résolu en amont du ticket d'investissement

### TRAJECTOIRE DE RETOUR À LA RENTABILITÉ

Effectif intégralement maintenu (zéro licenciement) :

- Résultat d'exploitation 2025 : positif
- Q1 2026 net positif (vs Q1 2025 négatif)
- AGS quasi-intégralement honoré
- Provision A1 du plan versée à échéance
- EBITDA normalisé 2025 ~ 100 k€ — cible 2026 ~ 165 k€
- run-rate 2027 visé ~ 200 k€

### Remarques, éléments complémentaires

Profil hybride CEO/CTO avec 15+ ans d'expérience tech et entrepreneuriale.

Background : double formation informatique et économique, complétée par une formation Executive Transition Manager et une certification AI for Leaders délivrée par une institution internationale de référence.

PARTENAIRE RECHERCHÉ : 2 voies, co-investissement possible

#### (1) INVESTISSEUR PASSIF

- Family Office special situations (200-500 k€)
- BA senior ex-ESN (50-300 k€)
- investisseur fiscalisé IR/IFI-PME (10-50 k€, syndication possible)
- holding patrimoniale d'industriel (100-500 k€).

#### (2) ASSOCIÉ COMMERCIAL ACTIF

- Ex-ESN/SSII, 10+ ans commercial (BDR senior, Account Manager, Sales Director, Directeur Commercial).
- Réseau activable grands comptes / ETI / public.  
Maîtrise du cycle de vente ESN (TJM, régie, forfait, contrats-cadres).  
Apport cash 200-300 k€ + engagement opérationnel 40-60 % du temps.

#### DOSSIER & TIMING

Documents prêts sur NDA bilatéral : One-Pager - Récap dettes & plan - Pont EBITDA - Liasses fiscales - Décision tribunal - Plan AJ - Échéanciers bancaires.

Closing visé S1 2026 - Premier appel qualifié 30 min sous 48-72h après NDA signé.

Transparence RJ : l'ESN est restée profitable.

RJ = programme R&D capitalisé non rentable dans les délais, radié bilan. Risque structurel traité.

### Démarche de l'initiateur du partenariat

Concernant ce partenariat, la personne physique est en **recherche active**