



Portail d'affaires

Délégation de profils freelances informatiques auprès de clients finaux

Annonce V73169 mise à jour le 21/05/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	EURL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Savoie

Résumé général de l'activité

L'activité est organisée à partir de 2 marques distinctes (déposées auprès de l'INPI), selon un business model qui s'appuie, en réponse à des besoins informatiques exclusivement de clients finaux (pas de marché en sous-traitance), sur le sourcing et le pilotage des prestations à partir de compétences exclusivement freelances.

Une activité historique depuis 2000 d'ESN au business model qui interpelle et intéresse sur le sillon alpin entre Grenoble et Genève :

- Contrats de régie.
- Réalisation de projets au forfait (migrations de messagerie, développement applicatif, etc).
- Cabinet de recrutement de profils IT.
- Support et assistance technique.

Des contrats récurrents de l'ordre de 550 k€ annuel (régie et assistance) apportent une base de CA annuel.

Une plateforme nationale de sourcing de profils freelances depuis 2023 :

Contrats de régie essentiellement.

Des travaux de développement des services en ligne et de référencement SEO sont en cours.

Les contrats actuels sont de l'ordre de 150 k€ annuel, en forte croissance.

Une organisation interne affûtée :

Des outils internes efficaces appuyés sur des solutions Saas (Responsive Design) :

- Un logiciel CRM avec 90 000 fiches d'entreprises nationales.
- Un logiciel ATS avec 10 000 fiches de freelances informatiques qualifiées.
- Une Cvthèque de plus de 100 000 coordonnées freelances.
- Un logiciel d'emailing pour automatiser les campagnes auprès de 45 000 destinataires.
- Un logiciel de webinar pour animer des salons et séminaires.
- Un logiciel de ticketing pour le suivi des contrats de support client.
- Un environnement de groupware Google Workspace avec messagerie, chat, visioconférence, tableau blanc, serveur de fichier, bureautique, etc.
- Des sites internet pour présenter l'offre et collecter des leads.
- Des procédures formalisées au sein d'un book.
- Des collaborateurs formés et autonomes.

Du potentiel de développement et des opportunités :

- Poursuivre les travaux associés à la plateforme nationale de sourcing et asseoir sa notoriété.
- Améliorer la configuration et le paramétrage de l'ATS pour automatiser les processus online.
- Mettre en œuvre une vraie dynamique de développement commercial.

- Adresser le marché des ESN.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
Fonds propres	180 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	135 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	450	550	850	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.	65	40	125	
Rés. Net	65	40	125	
Salariés	2	2	2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Recherche active.

Cession de la totalité des parts sociales.

Prix de cession à proposer par le candidat à la reprise (après étude d'un dossier de cession remis par le cédant).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

2000 : Initialisation du concept.

2007 : Développement commercial du pilote sur le sillon alpin auprès de PME-PMI, ETI et Grands comptes.

2010 : Développement d'un réseau d'agences régionales.

2015 : Présence au niveau national avec 8 agences régionales.

2022 : Changement de stratégie et réorientation vers une logique de plateforme web nationale.

L'offre se démarque des CVthèques habituelles et apporte aux DSI un service de recrutement et de pilotage des intervenants.

Un interlocuteur unique et dédié pour chaque client apporte une relation commerciale forte et une assistance de l'expression du besoin à la clôture des missions signées.

Sa base de données de plusieurs milliers de profils qualifiés de freelances informatiques et son processus structuré de recrutement apportent une réponse Qualitative aux clients.

Points forts

- Une image Qualité auprès des clients et de nombreuses références depuis 23 ans.
- Une organisation optimisée.
- Des coûts de fonctionnements parfaitement maîtrisés.
- Un business model très différenciateur.

Points faibles

Un gérant 'homme clé' mais qui a cependant appris à déléguer depuis 3 à 4 ans.

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
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
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	100 k€
Complément	Idéalement un technico-commercial en informatique désireux de développer son propre business BtoB dans le secteur IT. Tout autre organisation motivée par l'exploitation d'une solution business BtoB pleinement opérationnelle dans le secteur IT.