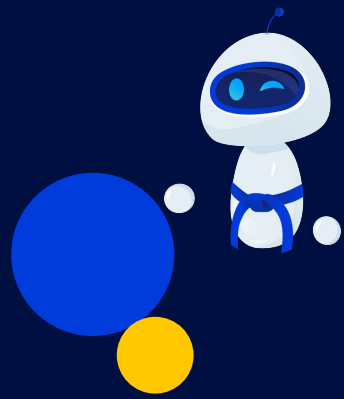




ANALYSE SWOT AGENCE PARIS

IPPON TOUR 26



LECTURE CHIFFRÉE DU PORTEFEUILLE

227 projets · 45 groupes clients (69 entités juridiques) · CA YTD 13,4 M€ · marge 22,0 %

22,0 %

Marge portefeuille
(2,95 M€ / 13,4 M€)

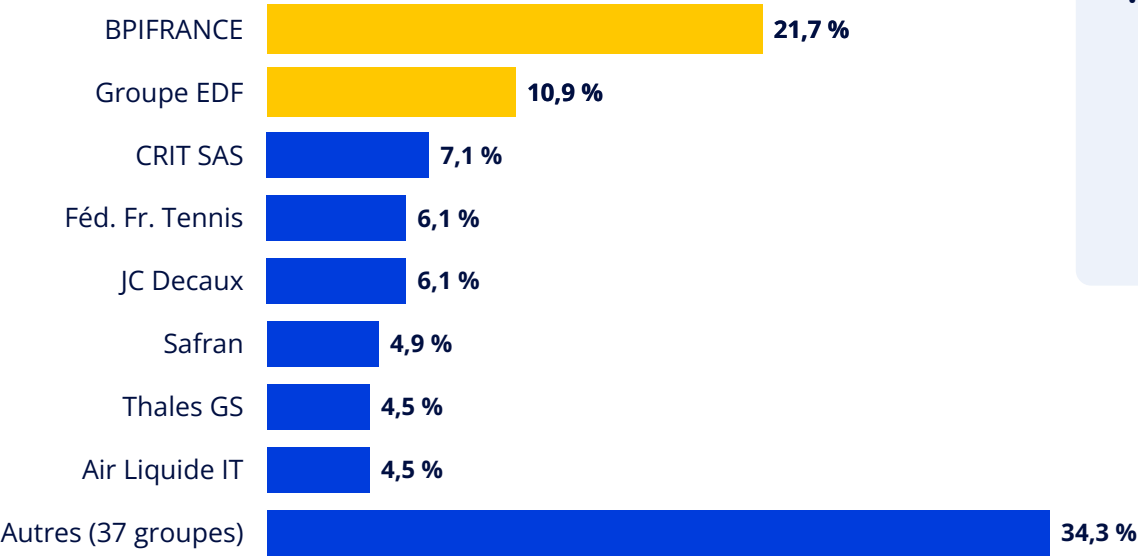
32,6 %

du CA sur 2 groupes
BPIFRANCE + EDF

CE QUE DISENT LES CHIFFRES

- Deux blocs de dépendance : BPIFRANCE (21,7 %) et Groupe EDF (10,9 %) = un tiers du CA à eux deux.
- Le Groupe EDF ne rend que 17,9 % de marge, contre 22,0 % en moyenne : gros volume, faible rentabilité.
- Concentration après regroupement : Top 3 = 39,6 %, Top 5 = 51,8 %, Top 10 = 73,2 % — sur 45 groupes.
- 20 projets en marge négative

CONCENTRATION PAR GROUPE — part du CA YTD (%)

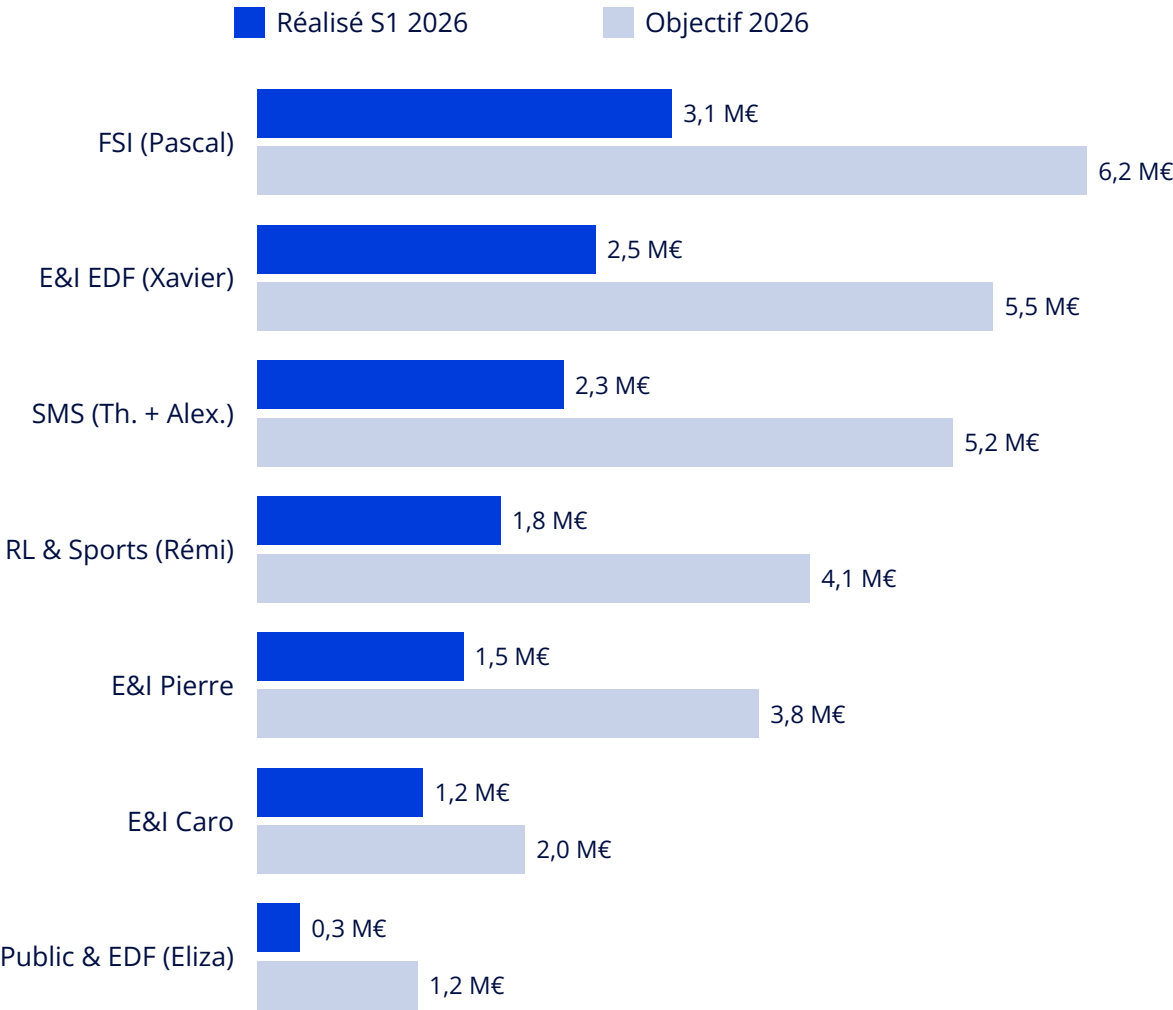


Groupe EDF = EDF SA et directions (4,3 %) + Agregio (2,5 %) + Enedis (3,8 %) + RTE (0,3 %).

Source : suivi de marge Paris 06/2026 (227 projets). Entités regroupées par groupe (EDF, Safran, TotalEnergies, Pernod Ricard, AWS, Ministères sociaux). Enedis et RTE sont juridiquement dissociés d'EDF (achats indépendants) : leur risque n'est pas totalement corrélé.

RÉALISÉ VS OBJECTIF — PAR SECTEUR COMMERCIAL

CA S1 2026 vs objectif annuel (M€) · rythme attendu à mi-année ≈ 50 %



% D'ATTEINTE À MI-ANNÉE

E&I Caro	62 %
FSI (Pascal)	50 %
E&I EDF (Xavier)	46 %
RL & Sports	44 %
SMS	44 %
E&I Pierre	41 %
Public & EDF (Eliza)	27 %

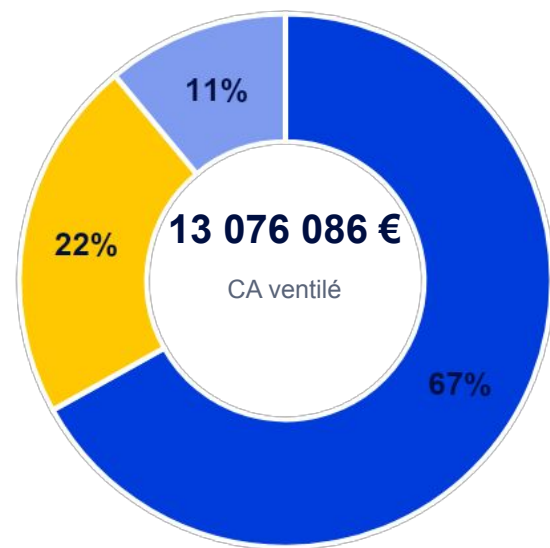
Caro surperforme : 62 % à mi-année, projection annuelle 112 %, marge 25 %. **FSI** sur le rythme mais porté par BPIFRANCE (2,7 M€ des 3,1 M€). **Public** le seul vrai retard (27 %), dépendant des marchés INSEE/Pixel/FMM au S2.

Source : plan commercial 2026 (% avancement auto-déclarés, périmètre Paris + régions + sous-traitants). Objectifs issus des slides sectorielles ; la slide de synthèse du plan affiche des montants légèrement inférieurs.

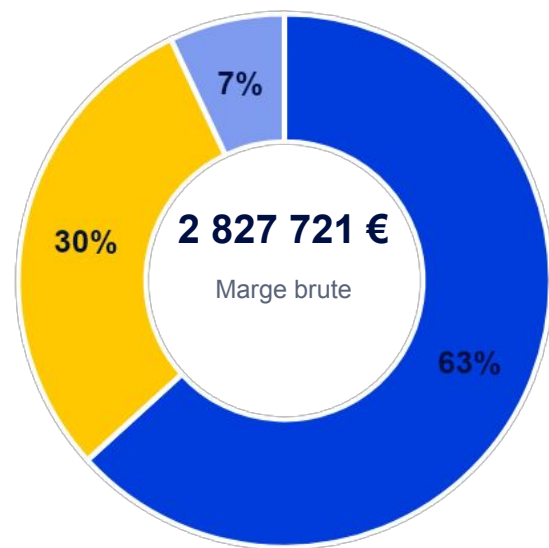
CA ET MARGE PAR ORIGINE DE LA RESSOURCE

Agence Paris — janvier à juin 2026 — CA produit ventilé au prorata des jours

Chiffre d'affaires



Marge brute



TAUX DE MARGE ET EFFECTIFS

Consultants agence Paris

20,4 %

159 consultants
8 750 761 € de CA
1 788 522 € de marge

Consultants autres agences

29,2 %

65 consultants
2 880 366 € de CA
841 071 € de marge

Sous-traitance

13,7 %

36 consultants
1 444 959 € de CA
198 128 € de marge

Ensemble

21,6 %

260 consultants
13 076 086 € de CA
2 827 721 € de marge

Un jour de production sur cinq facturé par l'agence est réalisé par un consultant qui n'en dépend pas.

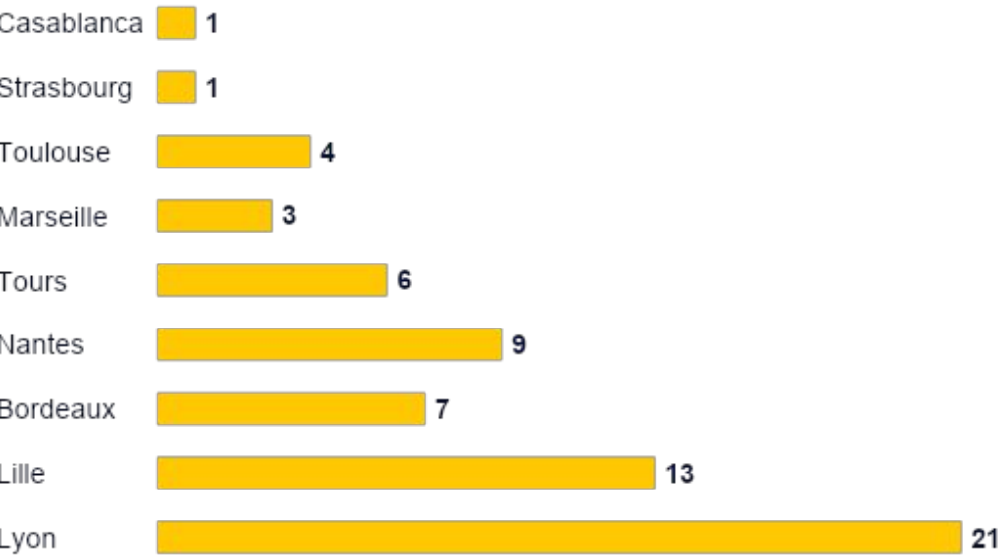
DÉTAIL PAR AGENCE D'ORIGINE

Consultants ayant produit sur les projets de l'agence Paris — janvier à juin 2026



260 consultants au total

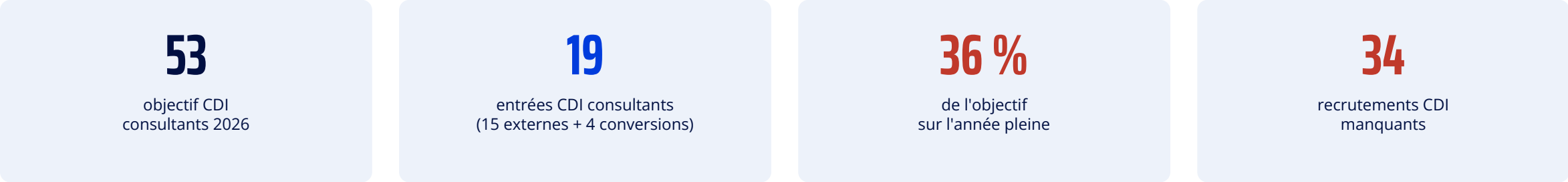
NOMBRE DE CONSULTANTS PAR AGENCE CONTRIBUTRICE



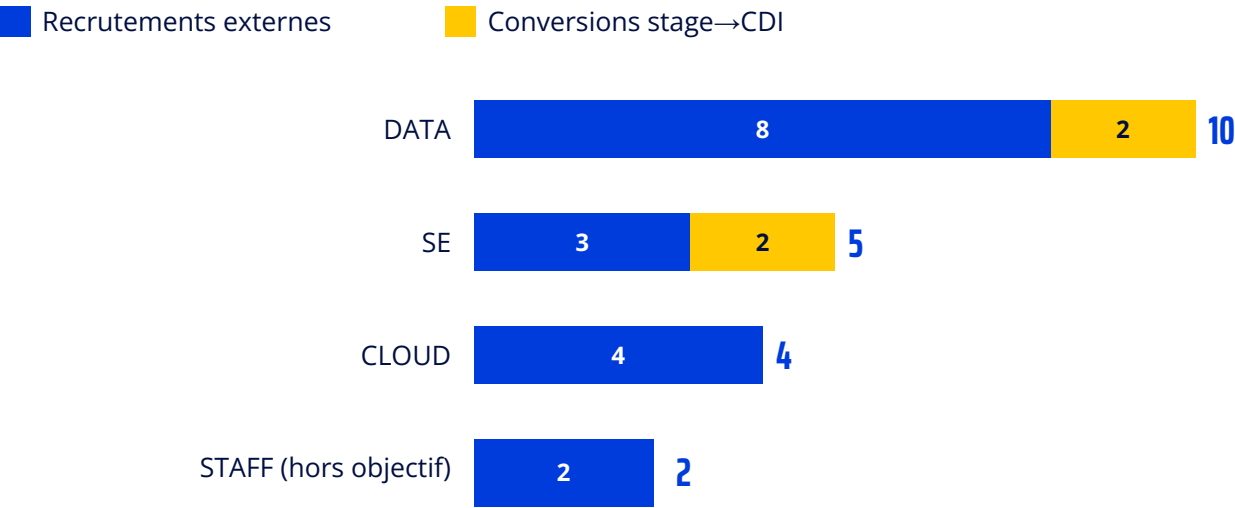
Agence	Consultants	Jours	CA	Marge
Paris	159	12 830	8 750 761 €	20,4 %
Lyon	21	1 362	996 669 €	26,7 %
Lille	13	789	577 299 €	40,2 %
Bordeaux	7	549	359 831 €	26,5 %
Nantes	9	541	340 326 €	21,1 %
Tours	6	389	240 936 €	18,1 %
Marseille	3	193	151 643 €	28,8 %
Toulouse	4	124	87 541 €	24,6 %
Strasbourg	1	100	72 871 €	52,0 %
Casablanca	1	107	53 250 €	55,0 %
Sous-traitance	36	1 805	1 444 959 €	13,7 %
TOTAL	260	18 787	13 076 086 €	21,6 %

RECRUTEMENT VS BESOINS

Objectif 2026 : 53 CDI / Objectifs Revus à 28 -> fin juin 2026 en raison des tensions sur le marché.



ENTRÉES EN CDI PAR PRACTICE — ANNÉE PLEINE



Périmètre de l'objectif = DATA + SE + CLOUD, soit 19 entrées. STAFF (3 CDI) et les 9 stages en sont exclus.

CE QUE DISENT LES DONNÉES

- Objectif hors d'atteinte : 19 entrées CDI consultants pour 53 visés, soit 36 % — et seulement 7 recrutements externes réalisés à date.
 - Demande de ralentir fortement le recrutement mi-mai par manque de business.
- FORECAST Obj Recrutement réalisés le 9/07 : **OBJ 28 AU LIEU DE 53**
 - 4 dev IA (principalement AWS mais multi cloud ok)
 - 3 IA Eng / MLOPS (principalement AWS mais multi cloud ok)
 - 3 Cloud AWS (TL/ ARCHI)
- Cloud : 4 CDI, mais 3 arrivent en septembre. À mi-année, 1 seul renfort Cloud opérationnel face à 5 secteurs demandeurs de GCP/S3NS.
- Osaka : 5 conversions sur 9 stagiaires (55%). Les 4 autres partent début et fin août — compétences formées perdues.
- Séniorité au rendez-vous : 16 des 18 CDI sont seniors ou confirmés.

Source : « INTEGRATION et REFUS PROPALE », onglets Intégration 2026 et OSAKA 2026, dédoublonné par personne (36 lignes = 32 personnes). Objectif 53 CDI consultants communiqué par la direction d'agence.

TJM — DIAGNOSTIC PRIX / COÛT

18 787 jours imputés YTD · 164 projets porteurs de jours et de CA (98 % du CA)

729 €

TJM moyen pondéré

563 €

coût journalier moyen

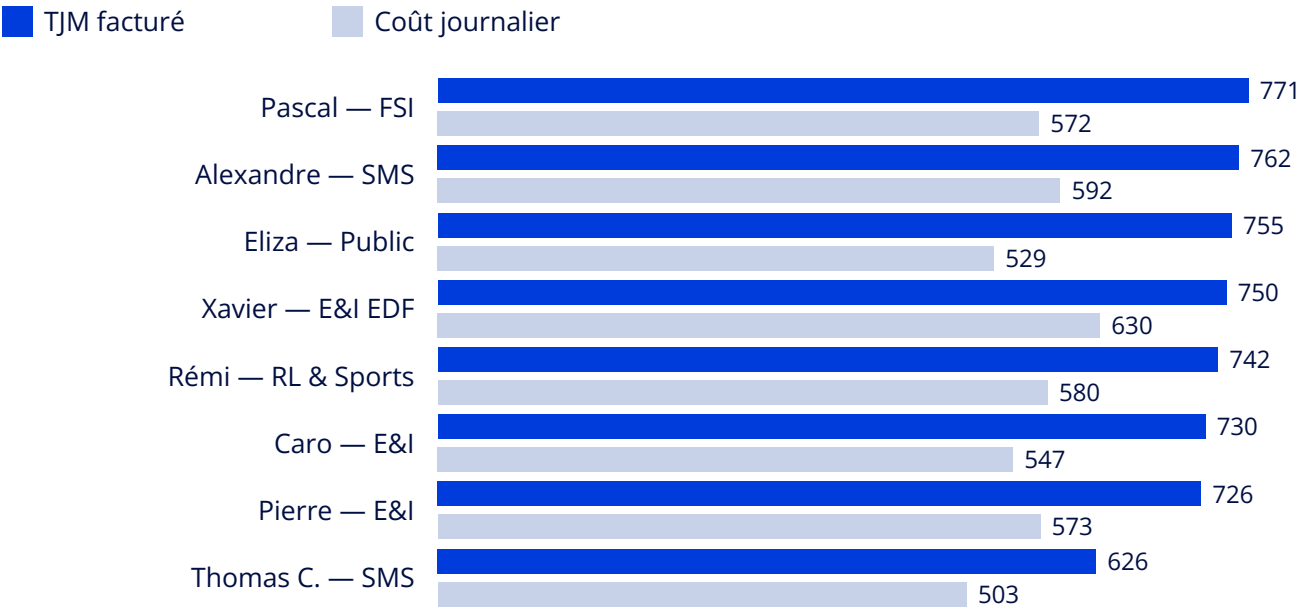
165 €

marge par jour vendu

145 €

d'écart de TJM entre le 1er et le dernier secteur

TJM VS COÛT JOURNALIER PAR SECTEUR (€)



DEUX MALADIES DIFFÉRENTES

- Xavier vend cher (750 €) mais achète cher : coût/jour de 630 €, le plus élevé de l'agence. Marge 16,1 %. Levier = sous-traitance, pas les tarifs.
- Thomas C. (SMS) : TJM de 626 €, le plus bas (-14 % vs moyenne), sur le 2e volume de jours. Levier = prix, pas les coûts.
- Eliza tire la meilleure marge (29,9 %) avec le meilleur écart prix-coût : 226 € par jour.
- Sur les projets en cours > 50 k€ : 11 cumulent prix bas ET coût haut = 1,74 M€ à 11,8 % de marge. Cible n°1 de la revue.

Source : suivi de marge Paris 06/2026, onglet Projet YTD (jours imputés) joint à l'onglet Analyse par n° de projet. NB : 805 jours imputés sur des projets sans CA (~450 k€ de coût) — à vérifier.

MATRICE SWOT — AGENCE PARIS, JUILLET 2026



FORCES

- Répartition sectorielle / Top 10 = 73,2 % du C.A.
- Dynamique IA sur chaque practice avec des REX clients sur Fin 2026
- Adossement aux 3 piliers groupe : modernisation SI, plateformisation, IA
- 2 nouveaux MS et meilleur répartition des MT
- Des relais locaux en place sur chaque practice



FAIBLESSES

- Marge portefeuille 22,0 %
- Deux blocs : BPIFRANCE 21,7 % + Groupe EDF 10,9 % = 32,6 % ;
- Un Trio à reconstruire / équipe recrutement
- Commerce Management pole Energie & industrie
- Manque EM qualifiés
- Encore des consultants senior à embarquer dans l'IA
- Manque de pipe commercial



OPPORTUNITÉS

- Redresser les 25 projets sous-margés : levier direct sur la rentabilité
 - 5 € de TJ c'est 110K de C.A.
- Bon niveau d'interlocuteur sur nos principaux comptes (hors EDF) pour nous positionner sur l'IA.
- Reprise 2026 tirée par IA, cloud et souverain.
- Positionnement Ippon sur l'IA
- Nos partenaires : AWS, SNOW et anthropic, scaleway à venir ?



MENACES

- Concentration publique (BPIFRANCE- EDF)
- Pression achats et TJM ; guerre des talents seniors en Île-de-France
- Cce à venir des maisons mère LLM
- Si reprise du marché en 2027: gestion recrutement et Salaire
- EDF et coupe budgétaire