

TNP acquiert Agarius pour accélérer l'élan numérique en entreprise

Spécialisée dans le conseil dédié à l'accompagnement de la transformation numérique des entreprises, la société **TNP** multiplie les opérations de croissance externe.

Après avoir acquis l'an dernier CIL Consulting (protection des données) et BC Consulting (management et technologies de l'information), la société francilienne de conseil confirme le rachat d'**Agarius**. Le montant de la transaction n'a pas été précisé.

Basée à Marly-le-Roi (Yvelines), [Agarius](#) accompagne aussi les projets de croissance et d'optimisation des coûts de directions générales de grandes entreprises. Parmi les références clients figurent des groupes comme Soitec, Groupe Casino, Carrefour et Guerbet.

Agarius a vocation à renforcer les communautés industrie & services et transformation, optimisation, performance (« TOP ») de TNP. La fédération élargie de consultants sera mise à contribution pour des missions associées à une maîtrise technologique (automatisation, robotique, intelligence artificielle...).

Conseil aux grands groupes et accélérateur de start-up

L'acquisition d'Agarius s'inscrit dans un mouvement plus large de croissance externe.

« Nous avons pour ambition de doubler nos effectifs par le biais d'acquisitions et de recrutements dans le cadre du plan de croissance TNP2020 », a déclaré Benoit Ranini, co-fondateur et Président du cabinet TNP, cité dans le communiqué.

Le dirigeant veut développer « un positionnement multisectoriel, multispécialiste et hybride », associant conseil et solutions numériques.

Aujourd'hui, TNP déclare compter 12 associés, 12 communautés et 350 consultants. Ses équipes effectuent des missions pour de grands groupes, parmi lesquels : ArcelorMittal, BNP Paribas, Société Générale, SNCF, PSA, Renault, UBS France, Humanis et Valeo.

La société de conseil veut devenir « un acteur français incontournable » de la transformation des entreprises. En s'appuyant sur des experts sectoriels et des savoir-faire métiers : réglementaire, DSI, solutions business, volet opérationnel, gestion de programme...

Pour élargir son horizon, TNP a lancé début janvier 2018 son accélérateur de start-up BtoB. Dénommé Gate 31, celui-ci propose un modèle de co-construction et de mutualisation entre start-up, grands groupes et les propres équipes de TNP.

Lire également :

[Conseil, ingénierie et innovation: Altran se montre ambitieux avec Aricent](#)

[CES 2018 : trois mesures de l'Île-de-France pour attirer les start-up](#)

(crédit photo © shutterstock.com)