

**Solutions SaaS de sauvegarde cloud, stockage sécurisé et collaboration en ligne**Postée le **03/09/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Non précisé**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Turquie**Région :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

Entreprise technologique innovante, spécialisée dans les solutions SaaS de sauvegarde cloud, stockage sécurisé et collaboration en ligne.

La société opère sur un marché en très forte croissance (cloud storage & backup), avec un positionnement différenciant : une plateforme unifiée regroupant sauvegarde, drive collaboratif et stockage, offrant une expérience simplifiée et conforme aux normes de sécurité internationales.

**En plus**

La société travaille à l'export

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>CA</b>			1 100	1 600
<b>Marge brute</b>				
<b>EBC</b>			800	
<b>Résultat exploitation</b>			500	
<b>Résultat net</b>			300	
<b>Nb. de personnes</b>			12	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Non précisé

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Très bon positionnement.

Croissance exceptionnelle : +80 % CAGR entre 2022 et 2024.

Rentabilité élevée : marge d'EBITDA >70 % sur les trois dernières années.

Revenus récurrents : plus de 85 % du chiffre d'affaires est issu d'abonnements SaaS.

Régime fiscal avantageux : statut TechnoPark avec exonération d'impôts et TVA jusqu'en 2028.

Partenariats stratégiques : opérateurs télécoms et grands acteurs IT.

Propriété intellectuelle solide : technologies propriétaires (backup, déduplication, microservices).

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **3 150 k€**

## Compléments, spécificités

EBITDA 2024 : 780 k€ (71 % marge).

Projection 2025 : 1,6 M€ CA – 1,17 M€ EBITDA.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

La société recherche :

- Un investisseur stratégique ou financier pour accélérer son expansion internationale (Europe, UK, Afrique).
- Une alliance avec un acteur disposant de canaux de distribution (telcos, IT resellers).
- Un rachat total ou partiel, avec maintien possible de l'équipe fondatrice pour accompagner la transition.

Profil idéal de l'acquéreur :

- Fonds d'investissement intéressé par le SaaS B2B.
- Groupe télécoms ou IT souhaitant enrichir son portefeuille de services cloud.
- Acteur SaaS international cherchant une base solide en Turquie et un hub d'expansion EMEA.