

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

Éléments chiffrés

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

Éléments 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.