

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SARL  
**Localisation du siège :** Midi-Pyrénées, France  
**Département :** Confidentiel

### Résumé général de l'activité

Société opérationnelle exclusivement en B2B, proposant aux entreprises, commerçants, indépendants, collectivités et organismes publics :

- La location de terminaux de paiement électroniques (tpe) (fixes, mobiles, gprs) sans engagement.
- La vente de matériel monétique.
- La maintenance / support / service après-vente (contrats de maintenance, assistance téléphonique, mises à jour logicielles).

L'offre inclut des services tels que l'installation, le prêt de matériel en cas de panne, la mise à jour logicielle et la gestion des communications (GPRS / 4G).

### 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	2023	2024	2025	2026
CA			350	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE			250	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			1	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Ressources et portefeuille clients : - Environ 1 000 clients actifs, avec 90 % concentrés dans une zone géographique relativement restreinte (région Sud-Ouest). - Parc matériel loué : environ 1 500 terminaux. - Fichier clients en attente de signature de contrat : ~ 100 prospects. - Tous les contrats sont sans engagement de durée. - Tarif de location mensuelle : ~ 29 /terminal (contrats de location).

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Activité 100 % B2B : clientèle exclusivement professionnelle (entreprises, commerçants, collectivités), donc fidèle et génératrice de récurrence.

Revenus récurrents et prévisibles : modèle basé sur la location et la maintenance de TPE, assurant un chiffre d'affaires stable et lissé sur 12 mois.

Portefeuille clients solide : ~1 000 clients actifs, dont 90 % concentrés sur une zone géographique restreinte, permettant une relation de proximité et un suivi efficace.

Parc matériel conséquent : environ 1 500 terminaux en location, générant des flux récurrents.

Croissance potentielle immédiate : fichier prospects qualifié (~100 en attente de signature).

Contrats sans engagement : souplesse commerciale attractive pour les clients, facteur de conquête rapide.

Atouts techniques différenciants : droit de réparation niveau 2 sur matériel Ingenico (atelier agréé),

rare et valorisable.

Offre complète et intégrée : location, vente, maintenance, assistance, hébergement, mise à jour et prêt de matériel, couvrant tout le cycle de vie d'un TPE.

Rentabilité intéressante : EBE retraité estimé à 275 k€.

Accompagnement possible du dirigeant : transmission sécurisée, avec un passage de relais fluide pour l'acquéreur.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 650 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **600 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Performance financière et flux :

- Chiffre d'affaires récurrent (abonnements, location, maintenance).
- Flux annuel lissé sur 12 mois : ~ 230 M€.
- Flux mensuel moyen : ~ 19 M€.
- EBE retraité de la direction estimé : 275 k€.

Compétences techniques et atouts :

- Droit de réparation niveau 2 pour le matériel ingenico (atelier agréé).
- Étendue de services complète : Location, vente, maintenance, hébergement, assistance.
- Engagement possible de l'actuel dirigeant pour un accompagnement d'une durée d'un an.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale