

**Expertise en Cybersécurité ou Sécurité des Systèmes d'Informations (SSI)**Postée le **23/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Ile-de-France, France**Département :** Confidential**Résumé général de l'activité**

La cible est une société experte depuis plus de 15 ans en cybersécurité et sécurisation des Systèmes d'Information (SSI), désireuse de sécuriser et d'accélérer son essor.

Elle déploie tout un large panel de prestations complémentaires dont :

- des audits rapides, automatisés, gratuits, obtenus grâce à des valises diagnostic paramétrées et servant à proposer des devis ou de contrats d'infogérance,
- des audits renforcés qui livrent tout un guide complet et détaillé de préconisations et de mesures à mettre en œuvre,
- des prestations de surveillance S.O.C et N.O.C, qui représentent le cœur de l'activité et de la valeur ajoutée,
- des réseaux connectivité V.D.M télécoms, totalement sécurisés et compatibles entre pays européens, pour le transit de données sensibles et confidentielles,
- des prestations de consulting destinées à des clients bénéficiant de leurs propres services et outils et désireux d'être seulement challengés et conseillés,
- des prestations de formation-sensibilisation à la cyber-protection des systèmes,
- la fourniture d'équipements de téléphonie, casques, matériels de visioconférence, matériels de réseaux et autres, ...

La cible bénéficie d'un CA et d'une clientèle récurrente d'année en année, grâce à des contrats d'infogérance d'une durée de 3 à 5 ans, renouvelables, facturés mensuellement ou trimestriellement, qui représentent 50% du CA.

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

## A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire

**Raison principale de la cession :** Adossement industriel

**Compléments :**

Cible désireuse de sécuriser et d'accélérer son essor, avec dirigeant ouvert à étudier différentes propositions créatrices de valeur ajoutée additionnelle : - adossement à un acquéreur du secteur désireux de s'associer majoritairement ou minoritairement avec lui pour booster l'essor de la cible, - ou cession-transmission à un acquéreur désireux d'en prendre seul le contrôle.

### Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		2 500	3 000	3 500
Marge brute				
EBE		180	190	350
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				16

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

La cible est positionnée pour rendre la cybersécurité accessible aux PME-PMI de 10 à 300 salariés, collectivités locales, institutions, associations, hôpitaux, ... grâce à une mutualisation et à une compétitivité des coûts d'accès à ses outils et prestations.

## Concurrence

Non précisé

### Points forts / faibles

## Points forts

Un marché de la cybersécurité en hyper-croissance assis sur un impératif dans un monde qui se digitalise :

- Avec des TPE et PME les plus concernées par les cyberattaques.
- Avec une obligation croissante pour se conformer aux réglementations européennes (RGPD, NIS2, DORA, CRA, ...).
- Avec des pouvoirs publics multipliant les aides de financement, crédits d'impôts et subventions pour soutenir les efforts d'investissements en cybersécurité.

Une activité entièrement internalisée avec un large panel de prestations complémentaires et des prix particulièrement compétitifs obtenus grâce au recours à des outils internes, complets, adaptés et performants, dont :

- Des valises diagnostic développées en propre permettant d'automatiser la réalisation des audits et de livrer un début de préconisations, en un temps record et à un prix défiant toute concurrence.
- Des salles de contrôle et surveillance SOC et NOC entièrement équipées.
- L'appui d'une centrale d'achats qui permet à la société d'accéder à un large panel de références de matériels sélectionnés parmi les grandes marques.
- Le recours à une équipe humaine structurée, compétente et jeune composée d'ingénieurs informaticiens que la société réussit à attirer à elle, de cadres, d'hommes clés et de technico-commerciaux de multiples moyens et leviers commerciaux (notoriété, référentiel clients, site internet, partenariats, équipe technico-commerciale, process commercial, ...).

Un solide portefeuille diversifié de 250 à 300 clients directs et actifs, dont :

- des entreprises PME-PMI (de 10 à 300 salariés), des hôpitaux privés, ses collectivités locales, mairies, associations, fédérations, ...
- Un CA récurrent assis sur des contrats de 3 à 5 ans, qui représentent 50% du CA, avec des clients fidélisés qui renouvèlent leur contrat.

Une opportunité attractive sur un marché d'avenir pour un acquéreur souhaitant pénétrer le marché ou compléter sa chaîne de valeur :

- Avec un CA et une rentabilité, en croissance maîtrisée, grâce à son savoir-faire propre et une chaîne de valeur optimisée.
- Avec une visibilité sur la poursuite de l'essor du CA et de la rentabilité à venir.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

### Compléments, spécificités

Société cible en bonne santé financière, générant un CA et une rentabilité récurrente, en croissance constante.

### Profil de repreneur recherché

Personne morale ou Fonds d'investissement

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Acquéreur groupe ou société, du secteur des ESN ou proche, de profil complémentaire, intéressé pour :

- compléter sa chaîne de valeur et générer des synergies,
- poursuivre le développement de la cible à partir de son assise actuelle,
- apporter au plan de développement une valeur ajoutée additionnelle.