

Fournisseur intégré de solutions de télécommunications

Postée le 26/01/2026

Description générale**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Rhône-Alpes, France**Département :** Confidential**Résumé général de l'activité**

L'entreprise se positionne au carrefour de plusieurs métiers, proposant une offre qui combine : Ventes de matériels et accessoires de téléphonie (70%), offre téléphonie (10%) et infogérance de serveurs (20%).

Elle fournit des solutions télécoms complètes, incluant infogérance, support réseau, services cloud et gestion de flotte, tout en proposant téléphones, tablettes et accessoires via son site e-commerce et ses partenariats stratégiques.

Clientèles de collectivités publiques (30%) , grands comptes (50%) et PME/TPE (20%).

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
CA	2 400	2 500	2 200	
Marge brute	950	1 000	850	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
EBE	300	200	250	
Résultat exploitation	350	250	250	
Résultat net	250	200	150	
Nb. de personnes	5	5	5	

Autres chiffres

Fonds propres : 240 k€

Intitule_dettes : 10 k€

Trésorerie nette : 120 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société se distingue par son positionnement stratégique sur le marché B2B des services télécoms et IT, combinant expertise technique et approche client sur-mesure. Elle propose des solutions convergentes (standard téléphonique / VoIP, infogérance, support, hébergement, création de sites) à une clientèle diversifiée, allant des grands comptes publics et privés aux PME et TPE. Son modèle, qui combine ventes d'équipements et abonnements récurrents, lui permet de générer des marges supérieures à la moyenne grâce à une politique d'achats optimisée et des services à forte valeur ajoutée.

Concurrence

Le marché des services télécoms et IT pour les entreprises est marqué par une concurrence à la fois locale et nationale, incluant des ESN spécialisées, des opérateurs télécoms et des prestataires de solutions cloud ou de support informatique. La majorité des concurrents se concentre soit sur les grands comptes, soit sur les PME/TPE, avec des offres souvent standardisées et moins flexibles. La société se différencie par sa capacité à proposer des services convergents et personnalisés, combinant ventes d'équipements et abonnements récurrents, ce qui lui permet de conserver un avantage compétitif difficile à répliquer pour des acteurs plus généralistes ou moins expérimentés.

Points forts / faibles

Points forts

- Notoriété et image de marque.

- Clients grands comptes.
- Partenariats privilégiés avec opérateurs et fabricants de premier plan.
- Situation financière saine.
- Forte croissance (CA multiplié par cinq en 10 ans).
- Entreprise à la rentabilité solide et récurrente.
- Processus internes pleinement optimisés (achats, services, opérations).

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Entreprise structurellement rentable, avec un endettement quasi inexistant et une trésorerie largement excédentaire.

La société se distingue par une politique d'achats très optimisée, lui permettant de générer des marges deux fois supérieures à la moyenne du marché.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale