

Fournisseur intégré de solutions de télécommunicationsPostée le **28/04/2026**

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 : Confidentiel

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	2023	2024	2025	2026
CA	2 500	2 200	1 800	2 300
Marge brute	1 000	830	685	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE	245	230	160	230
Résultat exploitation	260	230	150	
Résultat net	200	170	115	
Nb. de personnes	5	5	5	

Autres chiffres

Fonds propres : 255 k€

Intitule_dettes : 7 k€

Trésorerie nette : 67 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

Éléments 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