

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans

**Localisation du siège :** Hauts de Seine, Ile-de-France, France

### Résumé général de l'activité

Data-center d'une surface de 700 m<sup>2</sup> situé à proximité immédiate de la Grande Arche de la Défense.

Location de baies dédiées ou de suites privatives.

Clientèle composée d'entreprises ou ESN qui ont besoin de PRA ou de services de sécurité sur mesure, d'interconnexions directes par fibre noire vers les principaux opérateurs télécom et cloud.

La société offre une connectivité multi-opérateur et des connexions directes par fibre noire ou DWDM vers les principaux datacenters parisiens.

### En plus

La société travaille à l'export

### A propos de la cession

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

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

Potentiel inutilisé, peut dégager beaucoup plus de profits si synergie avec un autre hébergeur. La société possède une infrastructure surdimensionnée par rapport à ses besoins mais qui peut être une très bonne base pour une société déjà présente dans cette activité ou qui veut s'y développer avec une présence multi-datacenter pour des PCA ou PRA.

**Compléments :**

## Eléments chiffrés

En k€/année	2024	2025	2026	2027
<b>CA</b>			200	
<b>Marge brute</b>				
<b>EBE</b>				
<b>Résultat exploitation</b>			50	
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>				

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Le choix d'un data-center se fait principalement sur des critères géographiques et de connectivité vers les différents opérateurs qui sont les 2 points forts de ce datacenter. Clientèle ESN ou start-up avec des besoins de personnalisation et connectivité qui diffèrent du cloud traditionnel.

### Concurrence

De gros acteurs qui sont moins flexibles, mais qui souvent disposent de plusieurs data-centers et d'une grosse surface financière.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Datacenter immédiatement opérationnel avec un CAPEX très limité.
- Forte rentabilité.
- Trésorerie importante et aucune dette.
- Clientèle très fidèle avec de belles références.
- Emplacement premium : le datacenter est idéalement situé. Il est également accessible en RER A qui se trouve au pied de l'immeuble.
- Secteur en forte demande avec de très nombreuses entreprises et une concurrence faible. Les

autres datacenters dans ce secteur sont tous pleins à quasiment 100%

- Très forte connectivité réseau. Interconnexion directe avec n'importe quel opérateur possible.
- Très peu de main-d'œuvre nécessaire. Les clients sont autonomes et sont seuls responsables de leurs serveurs. En moyenne cette société nécessite moins de 2h de travail par semaine.

## Points faibles

Activité commerciale délaissée depuis plusieurs années car exploitée à distance depuis le sud de la France sans personnel sur place et aucune action commerciale ou marketing.

### Complément d'information

## Eléments complémentaires

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

## Compléments, spécificités

Activité un peu délaissée mais grosse capacité de développement.

Aucun salarié à reprendre.

Cession de société, FDC ou du datacenter seul à un très faible prix en contrepartie duquel la société pourra rester locataire d'un certain nombre de baies des conditions favorables.

Se positionner rapidement.

## Profil de repreneur recherché

Personne morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Excellente opportunité pour une société qui projette d'ouvrir un datacenter, ou qui aimerait réduire ses coûts en déplaçant une infrastructure existante.