

**Fournisseur intégré de solutions de télécommunications****Annonce V87985 mise à jour le 15/04/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société**

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Rhône-Alpes
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%).

**Éléments chiffrés**

Année de référence	2025
Fonds propres	255 k€
Dettes financières	7 k€
Trésorerie nette	67 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2500	2200	1 800	
Marge brute	1 000	830	685	
EBE	245	230	160	
Rés. Exp.	260	230	150	
Rés. Net	200	170	115	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Salariés	5	5	5	

## Indications concernant les éléments chiffrés

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.

## Positionnement 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

- 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).

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

## Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale