

Intégrateur sécurité & télécoms BtoB

Annonce V90001 mise à jour le 13/04/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Languedoc-Roussillon
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la conception, l'intégration et la maintenance de solutions de sécurité électronique, réseaux et télécommunications (courants faibles).

Positionnement d'intégrateur technique à forte valeur ajoutée, intervenant sur l'ensemble de la chaîne : étude, installation et maintenance.

Offre complète :

- Alarme, vidéosurveillance.
- Réseaux informatiques, télécoms.
- Contrôle d'accès.
- Interphonie.
- Réception, satellite.
- Sonorisation.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		2000	1 900	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.		70	10	
Rés. Net		50	1	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Salariés		15	15	

Indications concernant les éléments chiffrés

Modèle économique :

- Revenus récurrents via contrats de maintenance (150–200 K€/an).
- Contrats pluriannuels (2 à 3 ans).
- Bonne visibilité d'activité.

Chiffres clés :

EBE retraité : ~350 k€.

Effectif : ~15 salariés.

Locaux fonctionnels (~300 m²).

Opération :

- Cession de 100 % des titres (un bâtiment de 800 m² avec parking, idéalement situé).
- En complément, possibilité d'acquisition de la SCI détenant les murs (ensemble immobilier loué, revenus locatifs en place).

Accompagnement possible des dirigeants.

Possibilité d'acquisition des murs.

EBE retraité 2024 : 350 k€.

Prix de vente exploitation HAI : 1 192 400€.

Prix de vente hors honoraires : 1 100 000 €.

Honoraires partagés entre l'acquéreur et le cédant (50% cédant, 50% acquéreur) soit à la charge de l'acquéreur 4.2% TTC (3,5%HT) correspondant à 46 200 € TTC (38 500€ HT).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur régional avec une excellente notoriété.

Clientèle :

- 100 % BtoB.
- 60 % secteur public / 40 % privé.
- Grands comptes et acteurs institutionnels.
- Aucun client dominant.
- Délais de paiement courts (~20 jours).

Concurrence

Atomisée.

Points forts

Une équipe de 15 personnes formée.

Excellente notoriété.

Positionnement technique différenciant (sécurité + IT).

Base de revenus récurrents solide.

Portefeuille clients diversifié.

Potentiel de croissance identifié (+15% sur 3 ans).

Rentabilité et récurrence.

Points faibles

Uniquement sur du BtoB, pas de service commercial.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	1 192 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	
Prix de l'immobilier uniquement	1 780 k€

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Un excellent gestionnaire.