Transmibat

Clients télécoms / VoIP B2B

Annonce V93223 mise à jour le 22/10/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Clientèle
Localisation	Nord

Description du clientèle à vendre

Portefeuille de clients professionnels (PME / PMI / collectivités / associations) exclusivement basé dans les Hauts-de-France (départements 59/62).

Activité : Fourniture de services télécoms, abonnements VoIP/IPBX, liens internet (Fibre/XDSL) et maintenance réseaux.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			200	150
Marge brute			60	60
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés				

Indications concernant les éléments chiffrés

Marge brute : 61%.

En date du 31/12/2026, valeur du CA restant à facturer jusqu'aux fin de contrats > 400 000€ HT.

Frais juridiques et comptables des parties à la charge de l'acheteur.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur avec une forte notoriété et un véritable ancrage de proximité sur le territoire.

Dévouement et disponibilité des équipes pour apporter toute satisfaction aux clients.

Se pose en alternative crédible et régionale.

Volume : ~35-40 clients actifs, caractérisés par une forte fidélité et un engagement contractuel dans la durée (80 % des clients encore engagés au-delà de 36 mois au 31/12/2026).

Récurrence : plus de 70 % du chiffre d'affaires est sécurisé par des contrats de services ou des abonnements récurrents.

Concurrence

Les opérateurs nationaux.

Points forts

Solutions intégralement sur mesure, bâties sur des partenariats historiques avec des fournisseurs nationaux, réputés pour leur sérieux, leur stabilité et leur résilience.

La plupart des solutions sont secourues.

Infrastructure cloud / opérateur stable, conformité stricte au RGPD et aucune résiliation depuis 3 ans.

Accompagnement du cédant assuré pendant 3 mois (à raison d'un ou deux jours par semaine) pour garantir le transfert fluide de la clientèle et la passation de la représentation commerciale.

La cession peut également prévoir le transfert du technicien qui a déployé les solutions chez tous les clients et gère les sujets techniques et le support.

Nombreuses opportunités de cross-selling chez plus de 50 % des clients (réseaux, Wi-Fi, maintenance informatique, etc.).

Points faibles

Cross-selling à développer pour augmenter les revenus.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette Clientèle

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	350 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Cible idéale pour une croissance externe d'un opérateur régional, d'un intégrateur informatique ou d'une ESN souhaitant élargir son offre de services de connectivité.