

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidential**Résumé général de l'activité**

Un réseau de + de 200 agences en France, Belgique, Suisse et Espagne.

En 2025, le groupe va développer le réseau avec 80 agences supplémentaires et recherche de nouveaux talents pour les diriger.

Entreprendre ne signifie pas être seul.

Un modèle clé en main, un réseau solide et un accompagnement continu pour réussir sans expertise IT préalable.

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Minoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Compléments :** Proposition d'associations sur des sociétés dont le dirigeant partait en retraite.

## Eléments chiffrés

En k€/année	1993	1994	1995	1996
CA	500	550	550	
Marge brute				
EBE			25	
Résultat exploitation			25	
Résultat net				
Nb. de personnes	3	3	3	3

## Autres chiffres

Fonds propres : 300 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Leader des services IT pour TPE/PME : maintenance, cloud, sécurité, équipement, software.  
Proximité locale, support dédié.

### Concurrence

Aucun concurrent dont le cœur de métier est l'IT.

## Points forts / faibles

### Points forts

Chiffre d'affaires établi.

Plus d'une centaine de clients.

Certains contrats avec du récurrent.

Investissement de 50 k€.

Sans caution à apporter.

Un groupe pour accompagner l'associé.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **50 k€**

### Compléments, spécificités

Recherche d'associés minoritaires (jusqu'à 5% au statut de salarié dirigeant) qui prendront les rênes de sociétés réalisant entre 500 et 1.5M€ de CA.

La revente de la société est prévue à horizon 4 à 5 ans.

Investissement de 50k€.

Pas de caution personnelle.

Statut dirigeant assimilé (protection importante).

Sociétés déjà établies avec du CA, de la rentabilité et une équipe en place.

La force d'un groupe en tant que franchiseur afin de multiplier par 2 ou 3 fois la taille (2-4M€ de CA à 5 ans avec des REX moyens de 15%).

### Profil de repreneur recherché

Personne physique

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Entrepreneur.

Commercial.

Approche satisfaction client - service.