



Portail d'affaires

Édition logicielle, solutions de télécommunications, conseil opérationnel et export

Annonce V56518 mise à jour le 16/07/2020

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Val de Marne

Résumé général de l'activité

La société fournit des solutions de télécommunications :

- Un Work Force Management / Field Service Management, qui permet de gérer toutes les interventions sur le réseau d'accès,
- Une solution d'inventaire du réseau d'accès avec mise à jour des bases de données référentielles,
- Des outils d'optimisation basés sur une cartographie numérique,
- Un système de mesure connecté, spécifique au réseau d'accès, pour équiper les techniciens d'intervention. Les résultats des mesures sont automatiquement remontés et capitalisés,
- Conseil en exploitation du réseau / Management opérationnel d'intérim.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2018
Fonds propres	815 k€
Dettes financières	135 k€
Trésorerie nette	105 k€

En k€/année	2016	2017	2018	2019
-------------	------	------	------	------

CA	1600	800	1 400	1 600
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.	75	- 400	50	50
Rés. Net	100	- 300	100	100
Salariés	11	12	10	12

Indications concernant les éléments chiffrés

Problème de réorganisation ratée en 2019 (recrutement d'un DG refonte du système de production et départ du DG).

2020 Covid19 : incertitudes sur le S2, 880 k€ de CA au 30/6/20.

Peu de visibilité sur 2021, certainement une forte reprise, mais il faut rester prudent.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Ce marché, solutions pour l'exploitation et maintenance du réseau d'accès télécoms est une niche de 50 milliards d'Euros annuel, avec peu d'entreprises sur les secteurs de la gestion.

La société adresse les 3 secteurs principaux de la gestion : mesures - FSM et système d'information.

Les cibles sont les opérateurs de petite et moyenne importance.

La solution a été développée spécifiquement pour les opérateurs télécoms, prenant en compte dès le départ toutes les spécificités. Elle s'est portée vers des outils cartographiques et évolue maintenant vers le Big Data et l'IA.

Concurrence

La concurrence adresse un ou deux de ces 3 secteurs alors que cette société adresse les 3 ;

- FSM : généralement des outils généralistes à adapter. Il en résulte des coûts importants et des durées de déploiement importantes. Les acteurs de ce secteur sont de toutes les tailles, mais peu nombreux.

- Mesure : les grosses entreprises mondiales ont des outils de très grande précision, mais non communicants. Les résultats sont exploités uniquement par le technicien de terrain, et il n'y a aucune capitalisation pour gérer la performance du réseau. Un gros manque.

- Systèmes d'information : généralement liés aux équipementiers Ericsson - Nokia - Huawei, ou des grosses entreprises SAP, ORACLE. Des systèmes très chers et très longs à déployer.

Il reste donc une fenêtre de tir très importante dans ce secteur de niche.

Points forts

Solutions sur étagère, développées spécifiquement pour le cœur de cible de l'entreprise. Pourra par la suite être étendue à d'autres cibles.

Solutions innovantes entraînant de nouveaux usages.

Solutions très rapidement déployées (quelques semaines).

Solutions connues sur plusieurs continents.

Points faibles

Entreprise en sous effectif.

Pas de service commercial.

Difficulté de recrutement de développeurs.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Société pionnière sur ce type de produit, qui a traversé différentes crises en France et à l'export, et qui a besoin maintenant d'un management de croissance. Le créateur prend sa retraite mais accompagne 12 à 18 mois. Le fonctionnement est assuré par des cadres anciens dans l'entreprise.
Prix de cession	1 200 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	300 k€
Complément	Une reprise par un industriel du secteur télécoms ou désirant entrer dans le secteur des télécoms est préférable car les briques manquantes sont existantes et de ce fait, la mutualisation des ressources apporte une augmentation des profits immédiatement. Pour une personne physique, il est souhaitable de connaître l'environnement de cette niche ou très proche.