



Portail d'affaires

Services informatiques

Annonce V69777 mise à jour le 27/03/2023

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Rhône

Description du sas à vendre

La société propose des services d'infogérance étendus à une clientèle de TPE / PME leur permettant d'externaliser l'ensemble de leur support informatique.

Au-delà des logiciels et services informatiques classiques, les prestations rendues par la société incluent la maintenance préventive et corrective sur le matériel, les périphériques et les réseaux.

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
Dettes financières	300 k€
Trésorerie nette	80 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	675	500	480	550
Marge brute	510	500	400	460
EBE	35	25	-60	40
Rés. Exp.	-15	-30	- 100	0
Rés. Net			- 100	20
Salariés	9	8	8	6

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise a connu une réorganisation lente entre 2021 et 2022 qui porte ses fruits en 2023 (réduction équipe non-productive, rationalisation de l'offre, déploiement commercial).

Avec un CA de 480 k€ dont 90% de récurrent, elle fonctionne désormais autour d'un dirigeant, un RAF et quatre techniciens (+ 2 apprentis techniciens (1ère et 2ème année)).

La société est endettée à hauteur de 300k€ avec une maturité étalée sur 5 ans. Au rythme moyen de 60k€ de remboursement par an, correspondant à sa CAF, il ne lui semble pas crédible de faire un effet de levier supplémentaire sur de la dette bancaire au moment de l'acquisition, c'est pourquoi le cédant précise un apport égal au prix de cession.

La valorisation de la société s'est faite sur une année de chiffre d'affaires récurrent (420k€ moyenne 2021-2022) + trésorerie - dettes financières = 200k€ avec une décote de 20% => 160k€.

La société est sortie de l'ornière fin 2022 et 2023 est une année de consolidation pour ramener les chiffres dans les normes du marché.

La société est dès à présent à céder : si la situation sera plus claire en 2024, celle-ci peut représenter une opportunité d'acquisition aujourd'hui à un prix attractif.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société se spécialise dans l'externalisation complète de l'infogérance d'entreprise, avec une approche de service et de gestion durable du parc informatique.

Sa cible prioritaire sont les TPE (1 à 50 postes - avant que les entreprises ne se structurent en interne).

Concurrence

La société se positionne dans un marché extrêmement morcelé et durablement porteur.

L'activité intrinsèquement rentable permet à des sociétés de toute taille de trouver leur place.

Le recrutement et la constitution d'une équipe technique et l'acquisition de nouveaux clients sont les paramètres clés de succès qui expliquent les opportunités de consolidation dans le secteur.

Le moteur économique réside dans la récurrence de contrats profitables qui s'appuie sur la capacité à créer une relation de confiance et de proximité avec ses clients.

Points forts

Équipe technique de quatre CDI (3 sur Paris 1 sur Lyon) dont un administrateur systèmes et réseaux ; expérience variant de 3 à 10 ans d'expérience. Pool de recrutement avec recours à l'alternance pour pré-embauche depuis 3 ans.

Portefeuille 75 clients fidèles (moyenne 4+ années).

Chiffre d'affaires récurrent à 90%, 70% de valeur ajoutée, 15% EBE.

A mars 2023, la société est repassée durablement à un EBE positif.

Points faibles

Petite société, établie sur deux sites (Lyon, Paris).

Un client prépondérant (50% du CA - Paris).

Endettement de 300 k€ à rembourser sur 5 ans.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	165 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	165 k€
Complément	Cible idéale pour une société de prestations informatiques visant à étoffer son équipe technique et son portefeuille commercial à moindre coût sur Lyon et Paris. Intéressant pour repreneur individuel car société immédiatement profitable (avec rémunération dirigeant) sans avoir à négocier de dette senior. Connaissance du monde de l'informatique (technique et/ou commercial) requis pour prendre la suite du dirigeant actuel.