



Portail d'affaires

Opérateur indépendant MVNO

Annonce V73369 mise à jour le 03/11/2023

Description générale

Désignation de l'actif

| | |
|--------------|-------------|
| Type d'actif | Clientèle |
| Localisation | Haute-Corse |

Description du clientèle à vendre

Historiquement implanté en Corse, l'opérateur indépendant MVNO dispose de 10 points de vente répartis dans 9 villes de Corse et se positionne comme le 1er réseau insulaire.

En parallèle, l'opérateur se développe fortement en France continentale grâce à son réseau de plus de 40 distributeurs.

L'opérateur adresse essentiellement le marché BtoC et compte plus de 27 000 lignes actives. Le Groupe vend également des téléphones et accessoires de téléphonie.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

| En k€/année | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|-------------|--------|--------|-------|-------|
| CA | 6000 | 7400 | 7 200 | 7 800 |
| Marge brute | 1 800 | 2 000 | 3 100 | 3 500 |
| EBE | -1 450 | -1 650 | - 200 | 200 |
| Rés. Exp. | | | | |
| Rés. Net | | | | |
| Salariés | | | 44 | |

Indications concernant les éléments chiffrés

L'année 2023, utilisée comme année de référence, correspond à l'atterrissage 2023 communiqué par l'entreprise. Le nombre d'ETP indiqué est celui à fin septembre 2023.

83% de la marge brute 2023 est dégagée par l'activité des ventes de forfaits + SIM.

12% de la marge brute 2023 est réalisée par les ventes d'accessoires.

L'équipe compte 44 collaborateurs. La stratégie de développement est portée par l'équipe commerciale constituée de :

- 1 chef des ventes,
- 7 responsables de points de vente,
- 16 conseillers de vente,
- 3 apprentis.

L'opération porte sur la cession du portefeuille clients.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La France ne compte plus qu'une dizaine de MVNO aujourd'hui.

Les grands opérateurs mobiles, SFR et BOUYGUES, axent leur stratégie sur le rachat de ces opérateurs MVNO afin de garder le monopole.

Concurrence

Le nombre d'acteurs est fortement réduit compte tenu des rachats massifs ces dernières années par les réseaux SFR et Bouygues.

Points forts

- Le Groupe dispose d'une clientèle très fidèle, dont le taux de churn est inférieur à 2%.
- Le réseau réunissant plus de 40 distributeurs permet au Groupe d'accélérer son développement en France continentale. Le Groupe axe aujourd'hui sa stratégie sur la poursuite du déploiement de ses partenariats.
- Le Groupe repose sur des ressources en interne solides grâce à une équipe compétente et des outils de suivi mis en place pour structurer la bonne gestion de l'activité.
- Force commerciale.
- Fort développement en France continentale.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette Clientèle

| | |
|------------------------------|--|
| Raison principale de cession | Départ à la retraite |
| Prix de cession | Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession. |

Profil d'acheteur recherché

| | |
|------------------|-----------------|
| Profil recherché | Personne morale |
|------------------|-----------------|