

## **Intégrateur sécurité & télécoms BtoB**

Postée le **16/09/2026**

### Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SARL  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** Languedoc-Roussillon, France  
**Département :** Confidentiel

### Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la conception, l'intégration et la maintenance de solutions de sécurité électronique, réseaux et télécommunications (courants faibles).

Positionnement d'intégrateur technique à forte valeur ajoutée, intervenant sur l'ensemble de la chaîne : étude, installation et maintenance.

Offre complète :

- Alarme, vidéosurveillance.
- Réseaux informatiques, télécoms.
- Contrôle d'accès.
- Interphonie.
- Réception, satellite.
- Sonorisation.

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite

## Eléments chiffrés

| En k€/année           | 2022 | 2023  | 2024  | 2025 |
|-----------------------|------|-------|-------|------|
| CA                    |      | 2 000 | 1 900 |      |
| Marge brute           |      |       |       |      |
| EBE                   |      |       |       |      |
| Résultat exploitation |      | 70    | 10    |      |
| Résultat net          |      | 50    | 1     |      |
| Nb. de personnes      |      | 15    | 15    |      |

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Acteur régional avec une excellente notoriété. Clientèle : - 100 % BtoB. - 60 % secteur public / 40 % privé. - Grands comptes et acteurs institutionnels. - Aucun client dominant. - Délais de paiement courts (~20 jours).

### Concurrence

Atomisée.

## Points forts / faibles

### Points forts

Une équipe de 15 personnes formée.

Excellente notoriété.

Positionnement technique différenciant (sécurité + IT).

Base de revenus récurrents solide.

Portefeuille clients diversifié.

Potentiel de croissance identifié (+15% sur 3 ans).

Rentabilité et récurrence.

## Points faibles

Uniquement sur du BtoB, pas de service commercial.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 192 k€**

## Compléments, spécificités

Modèle économique :

- Revenus récurrents via contrats de maintenance (150–200 K€/an).
- Contrats pluriannuels (2 à 3 ans).
- Bonne visibilité d'activité.

Chiffres clés :

EBE retraité : ~350 k€.

Effectif : ~15 salariés.

Locaux fonctionnels (~300 m<sup>2</sup>).

Opération :

- Cession de 100 % des titres (un bâtiment de 800 m<sup>2</sup> avec parking, idéalement situé).
- En complément, possibilité d'acquisition de la SCI détenant les murs (ensemble immobilier loué, revenus locatifs en place).

Accompagnement possible des dirigeants.

Possibilité d'acquisition des murs.

EBE retraité 2024 : 350 k€.

Prix de vente exploitation HAI : 1 192 400€.

Prix de vente hors honoraires : 1 100 000 €.

Honoraires partagés entre l'acquéreur et le cédant (50% cédant, 50% acquéreur) soit à la charge de l'acquéreur 4.2% TTC (3,5%HT) correspondant à 46 200 € TTC (38 500€ HT).

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

Un excellent gestionnaire.