

Sécurité électronique : vente, installation, maintenance

Postée le **23/09/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Centre, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Vente, installation, maintenance, entretien, et télésurveillance de solutions de sécurité électroniques : (intrusion, vidéo surveillance, contrôle d'accès, détection incendie) aux entreprises, collectivités administrations et particuliers.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Départ à la retraite
Compléments : Le dirigeant conscient de la nécessité de faire évoluer la structure actuelle et l'organisation, souhaite à 63 ans passer la main à un dirigeant plus jeune ou à une structure industrielle qui seront à même d'exploiter pleinement le potentiel le potentiel de l'entreprise.

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1 660	1 250	1 340	1 500
Marge brute	1 230	1 090	1 060	1 200
EBE	320	190	235	250
Résultat exploitation	280	125	210	200
Résultat net	190	110	160	450
Nb. de personnes	12	11	11	12

Autres chiffres

Fonds propres : 395 k€
Intitule_dettes : 5 k€
Trésorerie nette : 810 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Prestations professionnelles diversifiées autour de la préoccupation et du besoin "sécurité" s'adressant à des clientèles diversifiées et exigeantes, qui privilégient dans leurs achats la sécurité gagée par l'antériorité, les références et les certifications.

Concurrence

Concurrence limitée sur le secteur en terme de certification et en terme de diversité de l'offre. L'antériorité de la société sur ce secteur, 35 ans d'activité, lui donne une visibilité auprès des clients cherchant une prestation de qualité et fiable dans le temps. Quelques petites structures, issue de métiers connexes, électricien, antennes ou autres, faisant dans l'alarme classique opèrent sur le secteur en direction des particuliers et des collectivités dont les besoins s'accroissent et à la recherche de solutions. Elles bénéficient aujourd'hui de l'absence de service commercial, qui est une carence à combler.

Points forts / faibles

Points forts

- Entreprise spécialisée reconnue sur son marché avec une forte implantation régionale après 35 ans d'activité (environ 4500 implantations).
- Notoriété sur le secteur géographique de l'activité avec clientèle diversifiée et fidélisée.
- Entreprise bénéficiant des certifications professionnelles liées à son exercice.
- Forte compétence technique permettant d'appréhender les évolutions des matériels et installations existantes.
- Équipe technique stable avec ancienneté.
- Bon positionnement géographique pour déploiement sur territoire régional.
- Important fichier clients à exploiter, avec certaines clientèles spécifiques (tabacs: 500 clients)
- Rentabilité solide et structure financière saine sans endettement.
- Gros potentiel de développement avec plusieurs pistes à exploiter. (Tabacs, contrats d'entretien à mettre en place systématiquement, fichiers clientèle existante à travailler du fait de l'évolution des technologies (arrêt 2G et 3G entre autres) prospection systématique entreprises du secteur, cybersécurité.

Points faibles

- Renforcer la structure d'encadrement qui repose aujourd'hui exclusivement sur le dirigeant, qui aujourd'hui assume le présent par nécessité et n'a plus la motivation nécessaire pour le redéploiement.
- Pas de force commerciale propre en dehors du dirigeant.
- Organisation commerciale à revoir. Logiciel de gestion commerciale à revoir, pas de CRM.

Après avoir testé une solution de délégation à un cadre salarié et devant la dégradation de la rentabilité et de la situation, le dirigeant s'est vu contraint de revenir à la gestion directe de l'entreprise pour remplacer ce salarié et recruter deux autres salariés clefs pour remplacer les salariés en place (comptable et assistante commerciale).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **2 000 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **500 k€ k€**

Compléments, spécificités

Les chiffres ci-dessus prennent en compte le retraitement d'une charge exceptionnelle de 47 K€ non récurrente.

Ils doivent également être retraités du salaire et des charges du dirigeant qui est sensiblement supérieur à la moyenne des rémunérations pour cette taille d'entreprise, retraitement de l'ordre de 97 K€ annuels (salaire plus charges).

Les chiffres de la colonne n-2 correspondent à la meilleure performance réalisée sur les 5 dernières années.

Le chiffre N+1 correspond au potentiel de l'entreprise avec mise en place d'un coordinateur de travaux et d'un commercial, plus un technicien supplémentaire pour anticiper sur une progression vers les 2 millions d'euros.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

- Professionnel du secteur avec compétence technique et commerciale et apport conséquent.
- Groupe cherchant à s'implanter dans la région pour maillage national, avec diversification de clientèle et expérience confirmée dans ce secteur.

Motivés par le potentiel de développement de l'entreprise sur un secteur qui ne connaît pas la crise et voit ses besoins augmenter, à même de redynamiser cette belle endormie et exploiter tous les potentiels de développement qu'elle recèle et répondre aux nouveaux besoins du marché.