

SSII infra. informatiques et éditeur d'un logiciel de supervision recherche Associé/Distributeur

Annonce A12747 mise à jour le 14/02/2019

Description générale

Description de l'activité recherchée

Recherche d'une société commercialisant des infrastructures informatiques, ayant une couverture géographique régionale ou nationale à travers plus de 15 agences.

Raison de l'acquisition

La société, en parallèle de son activité de vente/ installation et maintenance d'infrastructure informatiques (Systèmes, réseaux et cybersécurité : Dell, VMWare, Veeam, CISCO, RUCKUS, Stormshield...) a développé depuis 4 ans un logiciel de supervision du SI.

La commercialisation a débuté au troisième trimestre 2018 et a amené à la révision du Business Plan initial.

Les acteurs du marché adoptant tous, peu ou prou un modèle de commercialisation avec 1 grossiste et des revendeurs, la société a modifié ses plans pour correspondre au marché.

Néanmoins :

- L'implication des grossistes est plutôt faible.
- Que ce soit chez les grossistes ou les revendeurs on constate trop d'inertie de la part de leurs commerciaux ou de leurs techniciens.

C'est fort de ce constat simple que la société souhaite se rapprocher d'un partenaire (500 à 600 k€) (issu de l'IT serait un plus) afin de financer un modèle de commercialisation exigeant une forte implication initiale.

Société recherchée

Taille de la structure recherchée

Nb de collaborateurs	80
Chiffre d'affaires	8 000 k€

Localisation(s) souhaitée(s)

Pays-de-la-Loire, Bretagne

Infos sur l'acquéreur

Informations sur l'acquéreur

Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
CA société	1 500 k€
Résultat Net	115 k€
Nb collaborateurs	12

Description de l'activité de l'acquéreur

L'activité historique est la suivante : installation et maintenance d'infrastructure informatiques (Systèmes, réseaux et cybersécurité : Dell, VMWare, Veeam, CISCO, RUCKUS, Stormshield...).

BtoB avec mairies, hôpitaux, PME...

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Aller vite s'impose aussi pour conquérir le marché : le marché étant concurrentiel. Passer à l'échelle nationale est indispensable pour rester sérieux.

Démarche de l'acquéreur

Concernant cette acquisition, l'acquéreur est en **recherche active**