

## Commercialisation B2B de solutions d'impression numériques

Annonce V59489 mise à jour le 13/01/2022

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Grossiste à valeur ajoutée incontournable de la commercialisation B2B de solutions d'impression numériques (copieurs, entretien et intégrateur logiciel).

Offre de service complète à valeur ajoutée : distribution, installation, maintenance, consommables, infogérance du parc et intégration de solutions de digitalisation.

#### En plus

La société travaille à l'**export**

### Éléments chiffrés

Année de référence	2020
Fonds propres	9 300 k€
Dettes financières	500 k€
Trésorerie nette	1 800 k€

En k€/année	2018	2019	2020	2021
CA	28000	28000	28 000	30 000
Marge brute	6 000	6 500	6 000	7 500
EBE	2 300	2 600	2 400	2 800
Rés. Exp.				

En k€/année	2018	2019	2020	2021
Rés. Net				
Salariés			21	

## Indications concernant les éléments chiffrés

COVID : maintien de l'activité et accélérateur pour les solutions de digitalisation.

Cashless : faible intensité capitalistique et aucune dette.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Acteur à l'intersection de fabricants mondiaux de référence (3 contrats de distribution différents - 5 marques concentrent 95% du marché B2B) et des distributeurs / revendeurs indépendants actifs auprès des utilisateurs finaux (PME, ETI, administrations publiques, ...).

Dans un marché mature et stable, les constructeurs ont externalisé de longue date leur distribution et s'appuient sur un nombre limité de grossistes stratégiques tels que la cible.

Société certifiée auprès de 3 des 6 plus grands fabricants mondiaux.

+500 revendeurs clients.

Acteur référent en Ile-de-France.

Export en fort développement (Afrique francophone).

### Points forts

Antériorité sur son marché historique : + 30 ans.

Réseau de +500 revendeurs fidélisés (Paris et IDF, France, Afrique francophone), modèle de rente et d'une double récurrence à travers le renouvellement des équipements et les contrats de services.

Réseau de revendeurs adressant des TPE/PME multisectorielles et diversifiées, constituant une plateforme privilégiée de vente de solutions bureautiques, d'infogérance, télécoms ou numériques.

Fortement rentable, peu capitalistique, modèle récurrent et résilient, incontournable dans le secteur.

Potentiel de croissance organique et plateforme de développement commerciale à fort impact.

Offre de valeur globale à travers différentes entités dédiées : Hardware, Software (GED, sécurité, comptabilisation, courrier, ...), service associé (livraison, installation, maintenance, gestion et infogérance des parcs, consommables, ...).

+ 4000 machines sous gestion et un réseau de maintenance en propre.

Récurrence de CA et résilience de la rentabilité remarquable.

## Infos sur la cession

Le dirigeant et unique actionnaire souhaite transmettre sa société à un acteur industriel ou un investisseur financier porteur d'un projet de synergies commerciales et/ou de développement, en phase avec les mutations de son marché et les attentes de ses clients.

Profil recherché

Personne physique ou morale ou fonds d'investissement

Complément

Si intérêt Repreneur Personne Physique : obligatoirement accompagné d'un fonds d'investissement ayant validé en amont le secteur d'activité et le dimensionnement financier.