

Analyse d'une PME à céder :

Une opportunité à 7M€ de CA

Secteur : Sécurité



STRATAURE

Réalisé exclusivement avec des
informations disponibles en ligne



01.

L'entreprise

Créé en 2003, **EXCELIUM conçoit et installe des Systèmes Technologiques de Sécurité** : Intrusion, Vidéosurveillance et Contrôle d'accès

Basée à Nantes, l'entreprise réalise **6,8 millions d'euros de CA** et dispose de **66 salariés**.

✘ Rentabilité négative

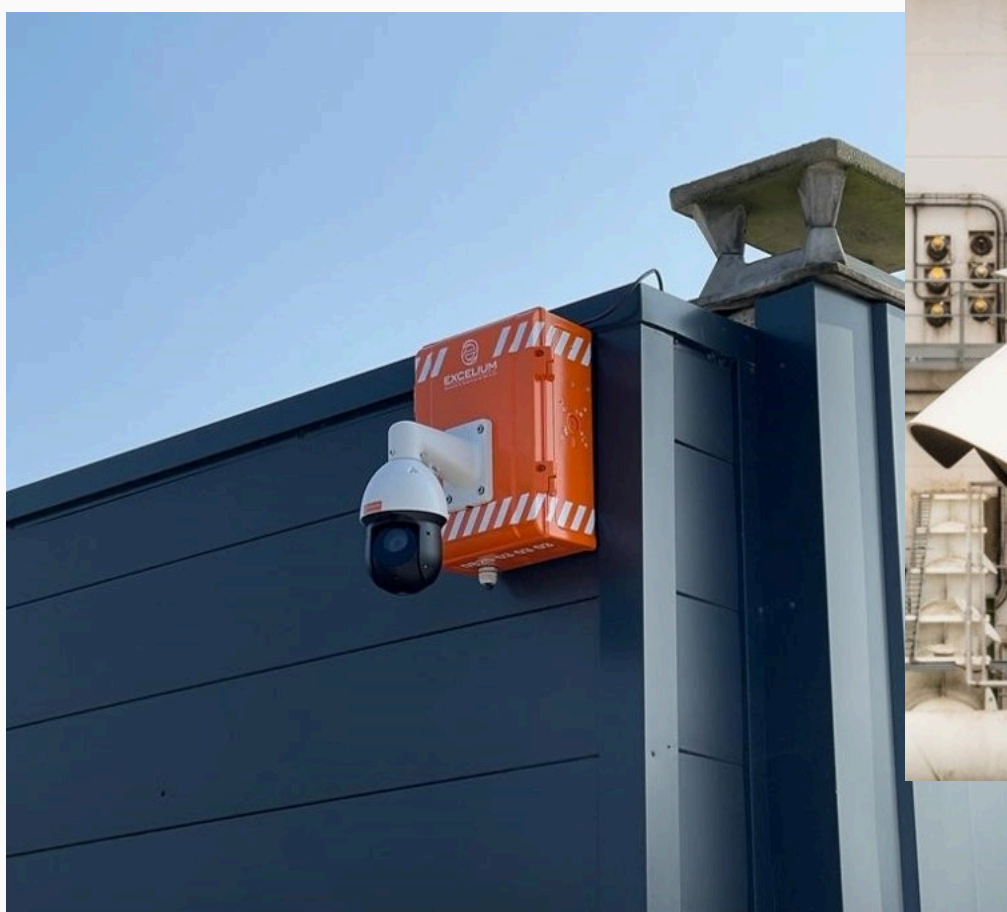


02.

Le Contexte

Forte baisse du chiffre d'affaires dû au Covid entraînant une chute de fonds propres et l'impossibilité de financer des investissements technologiques clés.

La société connaît des difficultés et le repreneur indentifié abandonne le projet 15 jours avant la signature.



03.

Valorisation

SECTEUR	MULTIPLES MOYENS DE L'EBITDA
Développement de logiciels	7,7
Services de santé & Produits pharmaceutiques	7,5
Services informatiques	7,2
Services aux entreprises	5,3
Agro-alimentaire	5,1
E-commerce	4,9
Industrie & Production	4,9
Médias, Marketing & Communication	4,7
Distribution	4,5
Automobile, Transport & Logistique	4,4
Hôtellerie & Tourisme	4,4
Commerce de gros	4,1
Construction & Technologie d'installation	3,8

⚠ Décotes à prévoir si :

- faible **croissance/rentabilité**
- dépendance aux **dirigeants/clients/fournisseurs**
- procédure de **redressement/liquidation** en cours



04.

Proposition d'approche

Étape 1 : Forces et Faiblesses

Forces

5 000 clients actifs avec revenus récurrents dans la télésurveillance et maintenance

Présence à Nantes, Paris et Toulouse avec une infrastructure opérationnelle

Demande soutenue pour les services de sécurité privée et systèmes connectés

Faiblesses

Effectifs divisés par deux depuis 2021 suite aux difficultés post-Covid

Nécessité d'investissements pour redresser la structure financière

Délai court pour trouver un repreneur avec risque de perte de clients et départs de collaborateurs clés



04.

Proposition d'approche

Étape 2 : Stratégie de Ciblage

CIBLES	RATIONNEL
1. CONCURRENTS DIRECTS DE LA SÉCURITÉ ÉLECTRONIQUE	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance rapide par acquisition d'une base clients établie et réduction de la concurrence. • Transfert immédiat des contrats de service et des certifications
2. FOURNISSEURS DE MATÉRIEL DE SÉCURITÉ	<ul style="list-style-type: none"> • Intégration verticale permettant de maîtriser toute la chaîne de valeur du produit jusqu'au service après-vente • Captation des marges d'installation/maintenance et accès direct aux clients finaux
3. SOCIÉTÉS DE LA MAINTENANCE TECHNIQUE MULTI-SERVICES	<ul style="list-style-type: none"> • Ajout d'une brique sécurité/vidéosurveillance à un portefeuille de services • Mutualisation des équipes d'intervention terrain et des contrats
4. ACTEURS DE LA SÉCURITÉ HUMAINE	<ul style="list-style-type: none"> • Ajout de briques technologique • Cross-selling auprès de leur base client
5. GROUPES EUROPÉENS	<ul style="list-style-type: none"> • Étendre leur zone géographique



04.

Proposition d'approche

Étape 3 : Approche Suggérée

- Faire appel à un **cabinet spécialisé** pour mettre en place un processus compétitif
- Approcher **150 à 300 repreneurs potentiels**
- Tester **plusieurs secteurs** par mois
- Contacter le **décideur** directement : PDG, Dirigeant de filiales ou DG France/Europe
- **Varié les canaux** : courriers, email, appels téléphoniques et LinkedIn



STRATAURE

VOUS AVEZ AIMÉ CE GUIDE ?

SUIVEZ-MOI POUR DÉCOUVRIR
D'AUTRES CONSEILS

VOUS SOUHAITEZ ALLER PLUS LOIN ?

www.strataure.com



Adrien Aouate