

Commercialisation d'un produit de prestation en cybersécurité à destination des ESN et MSP

Annonce V90582 mise à jour le 15/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Entreprise Individuelle
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Savoie

Résumé général de l'activité

Un kit clé en main pour la réalisation de prestations de services en Cybersécurité à destination des ESN ou informaticiens.

Il permet aux ESN, MSP, revendeurs IT et informaticiens de proposer immédiatement des prestations de cybersécurité (audits, tests d'intrusion, formations, etc.) sans développer leurs propres outils ou méthodologies.

Objectif :

- Élargir votre catalogue de prestations en cybersécurité.
- Mieux répondre aux demandes clients en cybersécurité.
- Augmenter les compétences de vos collaborateurs.
- Obligation légale ESN (affaire Mismo – 2025 – 55 k€).

Prestations réalisable avec ce produit :

- Audit cybersécurité 360.
- Audits RGPD et formation DPO.
- Tests d'intrusion.
- Sensibilisation et formations cyber.
- Campagne de faux phishing (hameçonnage).
- Réponse suite à incident (cyber-attaque).
- Investigations légales informatiques.
- Expertises judiciaires.

Le produit est unique :

- Il contient l'expertise des meilleures formations en Cybersécurité.
- Une base de données administrative indispensable (modèles, process, outils, certif, etc.).

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	0	0	90	1 500
Marge brute				
EBE	0	0	80	300
Rés. Exp.	0	0	80	150
Rés. Net	0	0	80	150
Salariés	0	0	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Le produit intègre l'expertise des meilleures formations, une base de données administrative complète (modèles, processus, certifications) et répond aux obligations légales (RGPD, ANSSI, affaire Mismo 2025).

Son objectif est d'aider les professionnels à élargir leur catalogue de services, monter en compétences et se conformer aux réglementations tout en optimisant leur temps et leurs coûts.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

1. Marché cible principal :

Le produit se positionne comme une solution B2B clé en main pour les ESN, MSP, revendeurs IT et informaticiens indépendants en France, qui souhaitent intégrer rapidement des prestations de cybersécurité à leur offre sans investir dans le développement interne de compétences ou d'outils.

2. Besoins adressés :

Conformité légale : Répondre aux obligations croissantes (ex : affaire Mismo 2025, RGPD, NIS2, directives ANSSI) et éviter les sanctions (jusqu'à 55 k€ pour les ESN non conformes).

Gain de temps et de coûts : Éviter les délais et budgets liés à la création de méthodologies, outils ou formations en interne.

Montée en compétences : Permettre aux prestataires IT généralistes de proposer des services à haute valeur ajoutée (audits, pentests, formations) avec une courbe d'apprentissage réduite.

Différenciation concurrentielle : Élargir son catalogue pour se démarquer face à des concurrents qui ne proposent pas encore de services de cybersécurité.

Concurrence

Le produit n'a aucune concurrence directe proposant un kit clé en main combinant méthodologies, outils, conformité légale et ressources administratives pour les prestataires IT (ESN, MSP, revendeurs).

Les alternatives (formations, outils logiciels, cabinets de conseil) sont soit partielles (ex : outils sans méthodologie), soit coûteuses (ex : cabinets réservés aux grandes entreprises), ou trop longues à déployer (ex : développements internes).

Votre avantage réside dans l'immédiateté, la conformité garantie et l'accessibilité pour les TPE/PME, là où la concurrence impose

des investissements lourds ou des expertises préalables.

Points forts

Une solution clé en main combinant méthodologies, outils et conformité légale pour un déploiement immédiat.

Il génère un ROI rapide grâce à des prestations premium tout en couvrant les obligations réglementaires.

Accessible sans expertise préalable, il s'adapte à tous les prestataires IT pour étendre leur activité.

Le produit bénéficie des financements OPCO.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Adossement industriel
Complément	Pas de force commerciale en interne. L'entreprise souhaite donc sous-traiter la commercialisation de ce produit. Elle continuera d'assurer la livraison de ce produit.
Prix de cession	50 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------