

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Ile-de-France, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Basée en Île-de-France, la société est une agence de communication spécialisée dans l'accompagnement des acteurs du secteur pharmaceutique.

Elle conçoit et réalise des dispositifs de communication événementielle, digitale et audiovisuelle.

L'activité s'articule principalement autour :

- de l'organisation d'événements professionnels (séminaires, congrès, relations publiques) et de la création de stands et animations pour salons et expositions, représentant environ 70 % du chiffre d'affaires,
- du développement de solutions digitales (applications mobiles, contenus interactifs, réalité augmentée / virtuelle) pour environ 19 % du chiffre d'affaires,
- de la production audiovisuelle, pour environ 5 % du chiffre d'affaires,
- de la conception de modules de formation en présentiel ou e-learning, pour environ 3 % du chiffre d'affaires,
- de la réalisation de supports imprimés (plaquettes, affiches, dossiers de communication), pour environ 2 % du chiffre d'affaires.

La structure s'appuie sur une équipe de trois collaborateurs expérimentés, avec recours ponctuel à des prestataires spécialisés en fonction des besoins. Les locaux bénéficient d'un loyer maîtrisé d'environ 20 k€ par an.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			600	
Marge brute				
EBE			150	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			3	

Autres chiffres

Fonds propres : 80 k€
Intitule_dettes : 50 k€
Trésorerie nette : 50 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La clientèle est composée majoritairement d'industriels du médicament (95 % à 97 % du chiffre d'affaires), ainsi que de quelques grands comptes issus d'autres secteurs.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Absence de démarche commerciale structurée ; la demande entrante confirme le dynamisme du marché.

La société évolue dans un marché spécialisé où l'expertise sectorielle et la connaissance fine des enjeux médicaux constituent de réelles barrières à l'entrée. Ce positionnement différenciant lui confère un avantage compétitif durable.

L'organisation repose sur des coûts fixes limités et une structure agile, permettant d'absorber efficacement les variations d'activité. Ce modèle lui confère une forte résilience.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **250 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale