

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Cabinet de chasse de têtes et de recrutement de cadres supérieurs et dirigeants, opérant à la fois dans le secteur privé (finance, industrie, énergie, services B2B) et le secteur public / parapublic (opérateurs, collectivités, entités sous tutelle), avec marchés cadres & dirigeants pluriannuels actifs.

Positionnement reconnu pour :

- Qualité des processus, livrables et évaluation approfondie des candidats.
- Capacité à recruter sur des postes stratégiques de direction.
- Approche directe et méthodologie d'entretien structurée.
- Relation de confiance avec Comex, DRH, Directions générales.
- Visibilité de marque (déposée).

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Autre
Compléments : Projet personnel d'expatriation.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		370	420	
Marge brute				
EBE			110	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			2	

Autres chiffres

Fonds propres : 200 k€
Intitule_dettes : 75 k€
Trésorerie nette : 380 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement premium fondé sur : - Expertise métier et sectorielle reconnue, - Une méthodologie d'évaluation poussée et processus d'onboarding, - Une relation de confiance avec Directions Générales, DRH et Comex. Le cabinet combine : - Marchés cadres dirigeants privés récurrents, - Marchés publics pluriannuels, offrant visibilité commerciale et récurrence d'activité. - Modèle à forte valeur ajoutée, structure légère, marge élevée.

Concurrence

Marché fragmenté composé de : - Grandes firmes globales d'Executive Search (Korn Ferry, Spencer Stuart, Egon Zehnder) : Positionnement 'top C-level', honoraires plus élevés. - Cabinets indépendants de petites tailles spécialisés par secteurs : Concurrence sur l'expertise et la relation mais souvent avec dirigeant vieillissant.

Points forts / faibles

Points forts

Positionnement premium sur le recrutement de cadres supérieurs et dirigeants, auprès de décideurs (DG, DRH, Directions opérationnelles).

Combinaison rare : Missions pour le secteur privé (finance, industrie, énergie) + accords-cadres et marchés pluriannuels dans le secteur public / parapublic.

Portefeuille clients récurrent, relations de longue durée, renouvellement annuels des besoins (effectifs > 10 000 collaborateurs) : Fidélité sur plusieurs années (> 10-15 ans).

Méthodologie éprouvée, process documentés, outils d'évaluation structurés, livrables qualitatifs.

Structure légère et marge élevée, modèle facilement transmissible et scalable.

Forte réputation sur la qualité : Sélection rigoureuse, évaluation approfondie, accompagnement personnalisé.

Potentiel de croissance immédiat.

CA stable sans développement commercial particulier : Entre 350 et 450 k€.

Très bonne rentabilité opérationnelle.

Fort potentiel de croissance.

Trésorerie importante, structure légère, marge élevée.

Marchés publics attribués sur 2-4 ans / accords-cadres actifs assurant une continuité commerciale.

Base candidats cadres dirigeants riche et segmentée.

Process internes documentés, facilement transmissibles.

Points faibles

Développement commercial principalement fondé sur la recommandation et le réseau : L'accélération passera par un renforcement de la prospection structurée.

Taille et effectif adaptés à un modèle boutique : Croissance possible mais à piloter (structure scalable si adossement).

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Confidentialité stricte.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale