

**Édition d'informations pour le secteur de la distribution**Postée le **20/04/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Hauts de Seine, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

La société édite quotidiennement des informations concernant l'évolution de la communication du secteur de la distribution.

A l'exception des médias traditionnels, l'entreprise suit toutes les autres formes de communication, y compris les médias digitaux.

Ainsi elle couvre quotidiennement plus de 70% des dépenses de communication de la distribution.

**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 :** Départ à la retraite**Éléments chiffrés**

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

<b>CA</b>			315	
<b>Marge brute</b>			315	
<b>EBE</b>			200	
<b>Résultat exploitation</b>			195	
<b>Résultat net</b>			155	
<b>Nb. de personnes</b>			2	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société couvre quotidiennement plus de 70% des dépenses de communication de la distribution. Sans réelle concurrence, elle bénéficie d'une très forte notoriété avec une marque connue et reconnue par les professionnels du secteur.

### Concurrence

De par son long historique et son positionnement tourné vers le digital et les « hors médias traditionnels », la société a une place unique sur le marché des études, quasiment sans concurrent équivalent.

## Points forts / faibles

### Points forts

La société bénéficie d'une très forte notoriété dans le monde de la communication et de la stratégie du fait de sa longue présence sur le marché, de la pertinence des informations apportées quotidiennement et de sa base de données ouvrant potentiellement sur tous les développements de l'IA.

Un positionnement commercial et stratégique unique, sans réelle concurrence et correspondant bien aux attentes de ses clients.

Des éléments financiers solides tant en termes de rentabilité que de structure financière.

### Points faibles

Absence de réelle démarche commerciale et de prospection.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

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

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Le repreneur doit bien maîtriser le marketing et la communication avec un intérêt marqué pour l'analyse concurrentielle notamment dans le domaine du retail.