

Cabinet d'assurances avec portefeuille récurrent

Postée le **15/12/2025**

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

Un cabinet d'assurance en pleine croissance, présentant un portefeuille solide, diversifié et fortement récurrent.

Portefeuille clients et répartition des contrats :
 L'entreprise gère 4 750 polices d'assurance en cours, réparties de la manière suivante :

2 800 contrats en Mutuelle Santé & Prévoyance
 10 % de récurrent garanti en linéaire pour l'acquéreur.
 1 950 contrats IARD (Incendie, Accidents et Risques Divers).
 25 % de clients professionnels.
 10 % de récurrent garanti sur ce segment également.

Ce portefeuille fidélisé assure une très bonne stabilité du chiffre d'affaires.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

CA	175	140	400	560
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation			35	
Résultat net				
Nb. de personnes				

Autres chiffres

Fonds propres : 20 k€

Trésorerie nette : 30 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

L'entreprise dispose d'un modèle commercial performant, d'actifs digitaux stratégiques et d'une capacité autonome d'acquisition client particulièrement optimisée.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : 1 150 k€

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : 100 k€ k€

Compléments, spécificités

Performances financières :

- Prime d'assurance 2025 (Mutuelle Santé + Prévoyance) : 1 000 000 €.
- Récurrence : 10 % pour l'acquéreur.
- Prime d'assurance IARD : 650 000 €.
- Récurrence : 10 %.
- Frais de dossier générés en 2025 : 295 000 €.

Ces chiffres témoignent d'un portefeuille mature, rentable et naturellement récurrent.

Actifs digitaux et acquisition client :

L'entreprise bénéficie de trois sites internet référencés, générant une visibilité organique importante.

Elle dispose également d'une stratégie de prospection personnalisée, lui permettant de générer un flux exclusif et interne de leads.

Le coût d'acquisition par client (CAC) est particulièrement optimisé et s'élève à 48,60 €, ce qui constitue un avantage concurrentiel clé et un flux de clients exclusif.

Prix de vente :

Le prix de cession de l'entreprise est fixé à 1 150 000 €, légèrement négociable.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale