

**Agence web de niche spécialisée en stratégie digitale, SEO/SEA et accompagnement à la performance**

Postée le **14/01/2026**

Description générale

**Fiche d'identité de la société**

**Forme juridique :** SARL  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** France  
**Région :** Confidentiel

**Résumé général de l'activité**

Agence de communication indépendante, solidement implantée sur une niche touristique à forte valeur ajoutée, bénéficiant d'un rayonnement national et d'une excellente réputation auprès de ses clients.

L'agence accompagne des acteurs professionnels du tourisme sur l'ensemble de leur stratégie de visibilité et de performance.

Son activité est majoritairement digitale (?80 % Web) et s'articule autour de prestations à forte récurrence :

- Stratégie digitale et conseil.
- Création et refonte de sites web.
- SEO / SEA / SMA.
- Webmarketing et accompagnement à la performance.
- Contenus et branding digital.

**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

## Eléments chiffrés

| En k€/année           | 2023  | 2024  | 2025  | 2026 |
|-----------------------|-------|-------|-------|------|
| CA                    | 2 500 | 2 900 | 3 500 |      |
| Marge brute           | 2 200 | 2 600 | 2 900 |      |
| EBE                   | 390   | 400   | 600   |      |
| Résultat exploitation | 350   | 400   | 400   |      |
| Résultat net          | 300   | 300   | 350   |      |
| Nb. de personnes      | 24    | 26    | 30    |      |

### Autres chiffres

Fonds propres : 960 k€

Intitule\_dettes : 800 k€

Trésorerie nette : 200 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Entreprise leader sur un marché de niche en pleine croissance. Le modèle repose sur une relation client long terme, avec des contrats récurrents 75% et une forte fidélisation.

### Concurrence

Marché des agences locales + 7 agences spécialisées.

## Points forts / faibles

### Points forts

Produit et services innovants.

Modèle économique assurant 80% du CA.

Contractualisation de 70% des clients.

Reconduction des clients à plus de 90%.

### Points faibles

Recrutement.

Automatisation à améliorer.

|                          |
|--------------------------|
| Complément d'information |
|--------------------------|

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **3 800 k€**

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Fonds d'investissement