

Cabinet de recrutementPostée le **11/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Haut-Rhin, Alsace, France**Résumé général de l'activité**

Un cabinet de recrutement avec 10 ans de savoir-faire et une forte dimension internationale.

Un cabinet de recrutement et d'accompagnement de candidats, qui tourne avec un modèle 0 salariés, 100% de coûts variables.

L'entreprise en quelques points :

- Pas de masse salariale fixe. Tout repose sur un réseau de consultants freelances et deux associés experts.
- 50% du CA provient de clients fidèles (ETI et Groupes industriels).
- Environ 25 recrutements à haute valeur par an (commissions de 22% sur des salaires allant jusqu'à 400 k€).

Les cédants sont prêts à s'engager sur une transition pouvant aller jusqu'à 6 ans pour transférer tout leur réseau de plusieurs milliers de contacts et leurs méthodes.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite

Compléments :

Les dirigeants préparent tranquillement leur retraite, avec suffisamment d'anticipation pour permettre de transférer leur savoir-faire et leur réseau.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	250	250	350	350
Marge brute				
EBE			300	
Résultat exploitation			0	
Résultat net			0	
Nb. de personnes			2	

Autres chiffres

Fonds propres : 120 k€

Intitule_dettes : 130 k€

Trésorerie nette : 60 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cabinet de recrutement spécialisé dans le recrutement de français à l'étranger ou de postes en France pour des groupes internationaux. Cabinet opportuniste (profils de 28k€ brut à 400k€) habitué aux profils de cadres dirigeants notamment dans l'industrie.

Concurrence

Concurrence variée (cabinets de recrutement, plateforme). Réseau de clients de longue date, faible impact de la concurrence au quotidien.

Points forts / faibles

Points forts

Immense réseau de contacts internationaux, soft skills pour débloquer des situations.

Points faibles

Petite taille de cabinet, dépendance aux dirigeants (prêts à s'engager pour une transition de plusieurs années).

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Les dirigeants ont choisi de se verser en rémunération la totalité de la marge générée par la société sans laisser de résultat.

Calendrier : Début de diffusion maintenant. Closing visé sous 6 à 9 mois.

Dossier confidentiel accessible après signature d'un NDA.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cabinet de recrutement établi qui souhaite élargir son réseau de clients et de candidats, et absorber le savoir faire de dirigeants confirmés.

Un entrepreneur ou un groupe de conseil souhaitant absorber une belle aventure, avec une énorme marge de progression via la digitalisation (IA, CRM).