

**Cabinet de conseil spécialiste d'un segment de niche en marketing et communication**

Postée le **30/03/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS  
**Localisation du siège :** Ile-de-France, France  
**Département :** Confidentiel

Résumé général de l'activité

Groupe de conseil indépendant spécialisé dans la sélection et le pilotage des agences (marketing, communication, digital), jouant un rôle de tiers de confiance entre annonceurs et agences.

Le groupe s'appuie sur un média et une plateforme sectorielle pour animer l'écosystème.

En plus

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

A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Adossement industriel  
**Compléments :** Les dirigeants souhaitent s'adosser à un partenaire capable de leur permettre d'accélérer le développement de la société.

Éléments chiffrés

| En k€/année           | 2023  | 2024  | 2025  | 2026 |
|-----------------------|-------|-------|-------|------|
| CA                    | 2 500 | 2 500 | 2 800 |      |
| Marge brute           |       |       |       |      |
| EBE                   | 1 400 | 1 500 | 1 500 |      |
| Résultat exploitation |       |       |       |      |
| Résultat net          |       |       |       |      |
| Nb. de personnes      |       |       | 10    |      |

Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Du côté du marché, il existe de nombreuses entreprises, mais aucun acteur n'est capable de combiner à la fois le conseil, les médias et une influence sectorielle spécifique.

### Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

### Points forts

Un acteur de référence :

- Une expertise reconnue par les plus grands annonceurs issus de secteurs variés et un taux de satisfaction client de 95%.
- Un portefeuille de références prestigieuses (clientèle de grands comptes).
- Un média sectoriel de référence.
- Propriétaire d'une plateforme qualifiée d'acteurs.

Business Model :

- Chiffre d'affaires récurrent de plus de 2,5 M€.
- Forte rentabilité.
- Sans dépendance à un nombre restreint de comptes majeurs.

Complément d'information

### Éléments complémentaires

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

## **Compléments, spécificités**

EBE : avant coût de management.

Positionnement et structure de coûts maîtrisée permettant de maintenir une rentabilité supérieure à la moyenne sectorielle.

Nb de personnes : Hors direction.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne morale

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

Ce dossier n'est pas adapté à un repreneur personne physique.