

Agence ghostwriting premium - Marché francophone

Postée le **13/05/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Non précisé
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Estonie
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Agence de ghostwriting premium sur le marché francophone.

Elle accompagne des entrepreneurs et experts dans l'écriture et la publication de leur livre, de la conception éditoriale jusqu'au manuscrit final.

Positionnement haut de gamme, ticket moyen 18 000 €.

Gamme d'offres de 9 000 € HT à 20 000 € HT. Acquisition clients : 90 % via Meta Ads, pipeline constant et scalable, le reste par bouche-à-oreille.

Processus entièrement documentés (CRM GoHighLevel, automation Make, outils IA).

Gros levier de développement avec l'intelligence artificielle.

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 : Changement d'activité du dirigeant

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	200	400	500	
Marge brute	100	250	300	
EBE	45	200	150	
Résultat exploitation	60	200	150	
Résultat net	45	200	150	
Nb. de personnes	2	2	2	

Autres chiffres

Fonds propres : 135 k€

Trésorerie nette : 105 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché francophone du personal branding est en forte croissance, porté par l'essor du coaching business et de la culture entrepreneuriale. Peu d'acteurs proposent un accompagnement clé-en-main à ce niveau de qualité et de ticket, ce qui constitue une barrière à l'entrée réelle.

Concurrence

Le marché se compose principalement de freelances et de petites agences généralistes de rédaction, sans positionnement premium affirmé. Les concurrents directs sur le créneau ghostwriting haut de gamme francophone sont rares. L'avantage concurrentiel de la société repose sur sa marque déposée (INPI), son processus éditorial structuré, son historique de clients satisfaits et son système d'acquisition paid ads qui génère un flux de prospects constant sans dépendre d'un réseau personnel.

Points forts / faibles

Points forts

Croissance x2,9 en 3 ans.

Marque déposée à l'INPI, actif protégé et transférable.

Pipeline d'acquisition constant via Meta Ads, indépendant du fondateur.

Processus 100% documentés : CRM GoHighLevel, automation Make, outils IA.

Plus de 20 clients actifs, ticket moyen de 18 000 €.

Trésorerie saine : 107 k€ au bilan au 31/12/2025.

Structure légère, transmissible sans expertise sectorielle préalable.

Accompagnement cédants inclus.

Points faibles

Revenus non récurrents (modèle one-shot par projet)

Acquisition dépendante des campagnes Meta Ads, peu de trafic organique.

Baisse de marge en 2025 due à des charges non-récurrentes (recrutements sous-performants, test de canal) - charges identifiées et non reconduites.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **490 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **150 k€ k€**

Compléments, spécificités

L'activité présente une trajectoire de croissance exceptionnelle pour une agence de service.

La baisse de résultat net en 2025 mérite une lecture attentive : elle est intégralement expliquée par trois charges exceptionnelles non-récurrentes identifiées et documentées - le recrutement d'un closer sous-performant sur 6 mois (~20k€), d'un media buyer inadapté (~25 k€), et un test de canal webinaire (~30 k€).

Une fois ces éléments retraités, l'EBITDA normalisé 2025 est estimé à 210 k€, en progression par rapport à 2024. Ces charges ne se reproduiront pas : les prestataires ont été remplacés ou les tests arrêtés.

Le bilan au 31/12/2025 est particulièrement sain : 110 k€ de trésorerie disponible, seulement 2 300€ de dettes courantes et 140 k€ de capitaux propres.

La société n'a aucune dette financière. La trésorerie est incluse dans la cession sauf mention contraire dans la lettre d'intention.

Accompagnement des cédants inclus dans le prix.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Entrepreneur individuel souhaitant acquérir une structure opérationnelle rentable, ou agence de contenus/marketing cherchant à étendre son offre sur le marché francophone.

La société cible des entrepreneurs, dirigeants et experts qui souhaitent publier un livre pour asseoir leur autorité et leur crédibilité dans leur domaine.

Aucune expertise éditoriale préalable requise - les processus sont documentés et transmissibles.