

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** Non communiquée  
**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans  
**Localisation du siège :** Ile-de-France, France  
**Département :** Confidentiel

### Résumé général de l'activité

Répartition du CA :  
98 % activité principale (prestations premium).  
2 % activité low ticket (actuellement en pause).

Positionnement premium différenciant sur le marché francophone (édition + personal branding).

Offre à forte valeur perçue avec panier élevé.

Modèle flexible sans stock ni locaux, basé sur des freelances.

Process de production structuré avec plus de 200 livres réalisés.

Canal d'acquisition déjà opérationnel via Meta Ads.

Responsable éditoriale expérimentée et autonome en place.

Potentiel d'amélioration de la rentabilité via l'intégration de l'IA.

Funnel d'acquisition structuré.

### A propos de la cession

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

### Compléments :

Après plusieurs années de développement, les associés souhaitent désormais se consacrer à de nouveaux projets entrepreneuriaux et à d'autres centres d'intérêt personnels. L'entreprise étant aujourd'hui structurée, opérationnelle et dotée d'une équipe en place, ils estiment que le moment est opportun pour transmettre l'activité à un repreneur en mesure d'en porter la prochaine phase de croissance. Les cédants considèrent que la société dispose encore d'un potentiel de développement important, mais ne souhaitent plus en assurer eux-mêmes l'accélération. La cession s'inscrit donc dans une logique de passage de relais, sur une activité jugée saine, légère en structure et déjà organisée pour fonctionner au quotidien.

### Eléments chiffrés

| En k€/année           | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| CA                    |      |      | 500  |      |
| Marge brute           |      |      |      |      |
| EBE                   |      |      | 150  |      |
| Résultat exploitation |      |      |      |      |
| Résultat net          |      |      |      |      |
| Nb. de personnes      |      |      | 5    |      |

### Position / concurrence

#### Positionnement par rapport au marché

Non précisé

#### Concurrence

Non précisé

### Points forts / faibles

#### Points forts

Positionnement différenciant sur le marché francophone : l'entreprise évolue sur un segment encore peu structuré, avec une offre clé en main de création de livres d'autorité à destination des entrepreneurs, dirigeants et experts.

Forte désirabilité de l'offre & valeur perçue élevée : le statut d'auteur constitue un levier aspirationnel et valorisant pour la cible, au-delà du seul livrable éditorial. Pour des consultants, experts, dirigeants ou profils visibles, le livre peut renforcer la crédibilité, soutenir la conversion commerciale et contribuer à justifier une prestation à panier élevé. La promesse de transformer une expertise en livre publié sans que le client ait à écrire lui-même lève une objection majeure et rend l'offre particulièrement lisible.

Structure légère et flexible : le modèle repose sur un panier moyen élevé et un faible niveau de charges fixes, grâce à une organisation 100 % remote et à une équipe de freelances mobilisée selon les projets. L'activité ne nécessite ni stock, ni locaux, ni masse salariale lourde.

Processus éprouvé : avec plus de 200 livres livrés, la société dispose d'un workflow structuré de l'interview à la publication. La production éditoriale est largement pilotée au quotidien par la direction éditoriale, sur la base d'un process déjà rodé.

Canal Meta Ads déjà activé : Meta Ads constitue un levier d'acquisition en place depuis deux ans, avec une capacité démontrée à générer des prospects qualifiés sur le cœur de cible.

Potentiel d'amélioration de marge via l'IA : l'intégration déjà engagée de l'IA dans la chaîne de production éditoriale constitue un levier identifié d'optimisation de la marge et d'augmentation de la capacité de traitement.

Opportunités :

- Optimisation des marges et augmentation de la capacité grâce à l'IA.
- Développement de nouveaux formats éditoriaux (livres blancs, contenus B2B, etc.).
- Renforcement du SEO et de la présence LinkedIn pour réduire la dépendance à la publicité.
- Relance et structuration d'une offre low ticket pour élargir la base clients.

Possibilité d'intégration dans une activité existante (agence, content, branding).

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **520 k€**

### Compléments, spécificités

Cession des parts sociales (et non d'un simple actif).

Activité très dépendante de l'offre principale (98 % du CA).

Forte dépendance au fondateur (commercial, image, réseau).

Acquisition reposant majoritairement sur Meta Ads et le closing humain.

Équipe 100 % freelance (flexible mais dépendance aux intervenants clés).

SEO encore peu développé (principalement trafic de marque).

GA4 non configuré, données analytiques limitées.

Marché sensible au contexte économique (prestations premium).

Activité stable début 2026 mais sans forte croissance à ce stade.

Nécessité de maintenir un haut niveau de qualité pour préserver la réputation.

Vérifications recommandées : finances récentes, pipe commercial, relations entre entités, actifs inclus.

Chiffres clés :

Chiffre d'affaires annuel > 500 k€ HT.

Charges annuelles : environ 350 € HT.

Profit annuel retraité > 170 k€ HT.

Nombre de prestations vendues (2025) : 25 à 30.

Trésorerie : 110 k€ HT.

BFR > 20 k€ HT.

Dette financière : 0 €.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale