Transmibat

Agence de communication B2B

Annonce V85353 mise à jour le 15/07/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Agence de communication B2B, positionnée sur un secteur à forte récurrence, avec une croissance continue et une rentabilité avérée.

Le modèle est sain, structuré, sans dépendance forte au dirigeant, avec un fort potentiel de développement.

Base clients consolidée (>80% fidélité).

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	485 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	350 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1100	1200	1 600	1 700

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute	500	550	1 200	1 300
EBE	130	160	200	215
Rés. Exp.	110	130	175	195
Rés. Net	80	95	100	110
Salariés	6	6	8	8

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise affiche une croissance continue et rentable depuis 2023, avec une structure financière saine, une marge brute maîtrisée et des fonds propres en hausse constante.

L'entreprise repose sur un modèle agile, rentable et immédiatement exploitable.

Rentabilité stabilisée et sécurisée (EBITDA >13 %)
Trésorerie nette positive, structure légère.

Aucun besoin de restructuration : modèle plug & play.

Valorisation raisonnable sur base de 7–9× EBITDA.

Opportunité de rachat en 2 temps (earn-out 20 %) avec transition assurée.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne comme une agence experte de niche sur le marché du contenu digital à forte valeur ajoutée (brand content, stratégie éditoriale, contenus spécialisés).

Son modèle repose sur une expertise sectorielle approfondie, une relation client stable (80 % récurrents) et une capacité à produire du contenu hautement qualifié avec une maîtrise opérationnelle des ressources externes.

Concurrence

Le marché est composé :
- D'agences généralistes souvent peu spécialisées.
- De freelances isolés sans capacité de gestion de projet ou de comptes clés.

L'entreprise se distingue par :
- Une structure légère et rentable.
- Un savoir-faire reconnu depuis plus de 15 ans.
- Une réputation solide dans un segment à barrière d'entrée élevée.

Points forts

Clients consolidés (grands comptes) et fidélisés.

Très bonne rentabilité (EBITDA >13%).

Structure capitalisée, faible endettement.

Potentiel de croissance immédiat : notoriété, montée en gamme, produits éditoriaux.

Process et fonctionnement éprouvés, facilement transmissibles.

Points faibles

Dépendance à quelques ressources freelance (en réduction depuis 2024).

Taille critique encore modeste vs groupes consolidés.

Direction fondée sur une implication du fondateur (prévu dans le plan de transition à 12 mois).

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	1 740 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	700 k€
Complément	Le repreneur idéal est un professionnel ou une structure disposant d'une solide expérience en communication, marketing digital ou médias de contenu, et souhaitant : - Consolider une activité rentable existante. - Accélérer son développement sur un segment de niche reconnu. - Ou reprendre une agence établie, avec une transition structurée. Il peut s'agir : - D'un dirigeant indépendant souhaitant s'appuyer sur une équipe opérationnelle existante. - D'un groupe ou d'une agence souhaitant croître par acquisition. - D'un fonds entrepreneurial ou family office visant un actif rentable, agile et générateur de cash.