Transmibat

## Cabinet de recrutement spécialisé du tertiaire supérieur

**Annonce V88792 mise à jour le 09/02/2026**

# Description générale

## Fiche d'identité de la société

| | |
|---|---|
| Forme juridique | SAS |
| Ancienneté de la société | Entre 5 et 10 ans |
| Localisation du siège | Paris |

## Résumé général de l'activité

Un cabinet de conseil en recrutement spécialisé, structuré autour de plusieurs pôles d'expertise sectorielle.

L'entreprise accompagne une clientèle diversifiée de PME et de grands comptes sur l'ensemble du territoire français, en proposant un accompagnement complet tout au long du processus de recrutement, depuis le sourcing des candidats jusqu'à leur intégration effective en poste.

L'activité est organisée autour de cinq pôles complémentaires du tertiaire, dont le pôle historique représentant 50% de l'activité.

## En plus

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

# Eléments chiffrés

## Eléments chiffrés concernant la cession

| En k€/année | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|
| CA | 850 | 750 | 1 100 | |
| Marge brute | | | | |
| EBE | 150 | 150 | 200 | |
| Rés. Exp. | 150 | 150 | 200 | |
| Rés. Net | 100 | 100 | 150 | |

| En k€/année | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|
| Salariés | 8 | 7 | 10 | |

# Positionnement concurrence

## Points forts

Positionnement reconnu sur des marchés à forte tension, caractérisés par une demande structurellement supérieure à l'offre de profils qualifiés.

Organisation par pôles d'expertise permettant une forte spécialisation sectorielle et une diversification maîtrisée des sources de chiffre d'affaires.

Modèle économique asset light, faiblement capitalistique et hautement scalable, reposant principalement sur le capital humain.

Processus de recrutement éprouvés et entièrement structurés, couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur : sourcing, sélection, recrutement et suivi post-intégration.

Équipe de consultants spécialisés, expérimentés et stables, disposant d'une connaissance fine de leurs marchés respectifs.

Base de candidats qualifiés importante et régulièrement enrichie, facilitant des délais de recrutement courts et un fort taux de succès des missions.

Portefeuille clients diversifié, composé de PME et de grands comptes, limitant le risque de concentration du chiffre d'affaires.

Capacité à opérer à l'échelle nationale tout en conservant une exécution locale et sectorisée.

Digitalisation avancée de l'activité via des outils CRM dédiés, améliorant la productivité commerciale et le pilotage de la performance.

Qualité d'accompagnement reconnue auprès des clients comme des candidats, constituant un levier de différenciation durable et de fidélisation.

Fort potentiel de développement futur, tant par renforcement organique des équipes que par extension à de nouveaux segments de marché.

# 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 | Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession. |
| 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 | 400 k€ |