Cabinet de recrutement

Annonce V88855 mise à jour le 11/02/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Haut-Rhin

Résumé général de l'activité

Un cabinet de recrutement avec 10 ans de savoir-faire et une forte dimension internationale.

Un cabinet de recrutement et d'accompagnement de candidats, qui tourne avec un modèle 0 salariés, 100% de coûts variables.

L'entreprise en quelques points :
- Pas de masse salariale fixe. Tout repose sur un réseau de consultants freelances et deux associés experts.
- 50% du CA provient de clients fidèles (ETI et Groupes industriels).
- Environ 25 recrutements à haute valeur par an (commissions de 22% sur des salaires allant jusqu'à 400 k€).

Les cédants sont prêts à s'engager sur une transition pouvant aller jusqu'à 6 ans pour transférer tout leur réseau de plusieurs milliers de contacts et leurs méthodes.

En plus

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	120 k€
Dettes financières	130 k€
Trésorerie nette	60 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025

CA	250	250	350	350
Marge brute				
EBE			300	
Rés. Exp.			0	
Rés. Net			0	
Salariés			2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Les dirigeants ont choisi de se verser en rémunération la totalité de la marge générée par la société sans laisser de résultat.

Calendrier : Début de diffusion maintenant. Closing visé sous 6 à 9 mois.

Dossier confidentiel accessible après signature d'un NDA.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cabinet de recrutement spécialisé dans le recrutement de français à l'étranger ou de postes en France pour des groupes internationaux.

Cabinet opportuniste (profils de 28k€ brut à 400k€) habitué aux profils de cadres dirigeants notamment dans l'industrie.

Concurrence

Concurrence variée (cabinets de recrutement, plateforme).

Réseau de clients de longue date, faible impact de la concurrence au quotidien.

Points forts

Immense réseau de contacts internationaux, soft skills pour débloquer des situations.

Points faibles

Petite taille de cabinet, dépendance aux dirigeants (prêts à s'engager pour une transition de plusieurs années).

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Les dirigeants préparent tranquillement leur retraite, avec suffisamment d'anticipation pour permettre de transférer leur savoir-faire et leur réseau.
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
Complément	Cabinet de recrutement établi qui souhaite élargir son réseau de clients et de candidats, et absorber le savoir faire de dirigeants confirmés. Un entrepreneur ou un groupe de conseil souhaitant absorber une belle aventure, avec une énorme marge de progression via la digitalisation (IA, CRM).