Cabinet de courtage en assurances

Annonce V93350 mise à jour le 28/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Cabinet de courtage en assurances spécialisé en IARD particuliers, implanté en Île-de-France.

Développé de manière organique sur une vingtaine d'années, autour d'un modèle de proximité et de recommandation.

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	300 k€
Dettes financières	100 k€
Trésorerie nette	80 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			400	
Marge brute				
EBE			70	
Rés. Exp.			40	
Rés. Net			40	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Salariés			3	

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffre d'affaires de l'ordre de plusieurs centaines de k€, en croissance. Seul le portefeuille est cédé, avec accompagnement du dirigeant à la transmission.

Beaux leviers de croissance : digitalisation et multi-équipement d'une base clients sous-exploitée.

Plus d'informations seront fournies lors de la prise de contact et un document regroupant l'ensemble des données financières sera transmis.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Portefeuille récurrent (commissionnement linéaire), composé d'une clientèle de particuliers locaux et fidèles, avec une très forte rétention et aucune concentration.

Marché de l'assurance de particuliers, fragmenté, où coexistent agents, courtiers, bancassureurs et acteurs 100 % digitaux (vente par téléphone / internet).

Concurrence

Pression des acteurs digitaux et des comparateurs sur les tarifs, mais faible intensité concurrentielle sur le créneau du conseil de proximité, où le cabinet bénéficie d'un ancrage local fort.

Points forts

Revenus récurrents (commissionnement linéaire).

Clientèle fidèle, forte rétention, portefeuille atomisé (pas de concentration).

Croissance organique continue, sans effort marketing.

Structure légère et équipe stable.

Leviers de croissance clairs : digitalisation et multi-équipement.

Offre centrée sur l'auto et l'habitation, en partenariat avec plusieurs compagnies de premier plan.

Points faibles

Développement commercial reposant quasi exclusivement sur la recommandation (pas de canal d'acquisition structuré).

Dépendance à un petit nombre de compagnies partenaires.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	550 k€

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale