Transmibat

Plateforme unique de diffusion BtoC et BtoB de la presse

Annonce V93437 mise à jour le 02/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Bourgogne
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Une société indépendante de services de diffusion de la presse, unique dans l'écosystème de la distribution presse en France.

Son activité s'articule autour de 2 pôles :
- Pôle BtoC : un kiosque accessible via Internet s'appuyant sur son site web référent de la presse en France (ventes au numéro, abonnements, éditions de collection).
- Pôle BtoB : services de numérisation haute qualité à
destination notamment aux plus grands groupes spécialisés dans la veille médias.

En plus

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

Eléments chiffrés

Année de référence	2026
Fonds propres	950 k€
Trésorerie nette	500 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	1200	1100	1 100	1 200

En k€/année	2024	2025	2026	2027
Marge brute				
EBE	300	250	250	350
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés	10	10	10	11

Indications concernant les éléments chiffrés

EBE retraité pour éléments non récurrents et une partie de la rémunération des deux gérants.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

B2C :
- 1er point de vente de presse en France avec l'offre la plus large du marché (profondeur d'assortiment, vente multi formats (au numéro, en abonnement, …) et multi diffusion (print, numérique).
- Leader en France sur la vente des éditions de collection, segment s'adressant à une clientèle fidèle, source de ventes récurrentes et la presse étrangère.

B2B :
- Des techniques et procédures assurant une qualité reconnue.
- Un process industrialisé reposant sur des équipements modernes et un logiciel interne spécifique permettant une prestation sur mesure.

Concurrence

Pas de concurrence directe (même positionnement).

Points forts

30 années d'expérience dans le circuit de diffusion de la presse en France ayant permis de bâtir :
Des relations solides construites avec les acteurs de la filière (Editeurs, messageries et dépositaires).
Une logistique rôdée (gestion des approvisionnements et des invendus).
Un relais de croissance avec le pôle BtoB :
- 100% récurrent avec un business model d'abonnements.
- Une marge d'exploitation confortable.

Un outil e-commerce/ logistique performant permettant d'envisager une stratégie de développement sur d'autres marchés.

Points faibles

Dans un marché de la presse en France en recul depuis plusieurs années, la société fait preuve d'une résilience notable.

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
Complément	Société familiale appartenant à 3 frères avec d'autres activités professionnelles.
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