

Sourcing Média RH - Régie d'achat d'espaces de recrutement

Postée le **21/09/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Hauts de Seine, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

L'entreprise est une agence de conseil historiquement positionnée sur la communication corporate, la marque employeur et la communication de recrutement.

Le cœur de son activité repose aujourd'hui sur une régie média intégrée qui procède à de l'achat d'espace sur des supports internet, ensuite refacturé à ses clients annonceurs.

Implantée en région parisienne avec une antenne dans le Sud de la France, la structure opère sur un marché de niche clairement identifiable.

Son modèle économique, qui ne nécessite quasiment aucun investissement matériel (Capex), est porté par une productivité exceptionnelle générant une très forte rentabilité et une importante trésorerie récurrente.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	6 000	6 600	7 700	
Marge brute	750	900	1 300	
EBE	25	35	450	
Résultat exploitation	20	10	400	
Résultat net	60	40	350	
Nb. de personnes	6	6	6	

Autres chiffres

Fonds propres : 880 k€

Intitule_dettes : 5 k€

Trésorerie nette : 3 340 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise opère sur une niche avec un positionnement très favorable, affichant une croissance de 16,5 % et une productivité par salarié largement supérieure au troisième quartile du secteur de la publicité.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Forte croissance organique et historique récent d'augmentation significative de la marge brute (levier opérationnel démontré).
- Structure bilancielle particulièrement légère avec une dette financière quasi-nulle, aucun PGE et aucun passif juridique ou social.
- Autofinancement naturel de l'activité grâce à un BFR normatif fortement négatif.
- Modèle économique très peu capitalistique ne nécessitant pas d'investissements matériels.
- Ancienneté et image de marque : 30 ans de présence sur le marché de la communication de recrutement avec une implantation bi-site (Île-de-France et Sud France).
- Structure financière idéale pour LBO.

Points faibles

Cartographie et mesure de la concentration des fournisseurs et clients à réaliser pour sécuriser la récurrence des marges en cas de reprise.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **3 000 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **600 k€ k€**

Compléments, spécificités

L'entreprise affiche une croissance de son chiffre d'affaires largement supérieure aux moyennes de son secteur, couplée à une rupture de rentabilité majeure sur le dernier exercice.

La structure de coûts, typique d'une régie média, exige de juger la performance par le prisme de la marge brute plutôt que du chiffre d'affaires.

Le besoin en fonds de roulement (BFR) est structurellement très négatif (–107 jours de CA en normatif), ce qui génère une abondante trésorerie constituée majoritairement de dettes fournisseurs et de produits constatés d'avance (float).

Historiquement, la capacité bénéficiaire était totalement absorbée par la rémunération des dirigeants, ce qui justifie l'importante normalisation de l'EBE pour refléter la rentabilité réelle.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

- Groupe de communication RH ou agence de conseil globale : Souhaitant élargir son offre de conseil média, consolider son pôle Brand Content RH et intégrer des compétences e-RH/ATS reconnues.
- Agence média RH cherchant un effet de taille : Souhaitant adosser les budgets d'achat média d>IDEM à son volume propre pour franchir les seuils annuels d'incentives et maximiser les surcommissions auprès des régies d'emploi (RFA).
- Repreneur individuel issu du secteur RH / Média / AdTech : Cadre dirigeant expérimenté cherchant à reprendre une structure mature, hautement rentable, disposant d'un levier RH opérationnel immédiat et sécurisée par un plan de transition des cédants.

La structure financière est idéale pour un montage LBO.