

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : EURL

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : La Réunion, DOM TOM, France

Résumé général de l'activité

Cabinet de conseil spécialisé dans l'innovation sociale, l'économie sociale et solidaire avec expertise reconnue en :

- Politiques publiques (jeunesse, inclusion, innovation sociale, modèles de gouvernance innovants).
- Accompagnement structures ESS (diagnostic, stratégie, développement, recrutement et GRH externalisée).
- Management de transition (SCIC, SAS ESS, Associations)
- Évaluation & mesure d'impact social.
- Formation professionnelle et ingénierie de projets européens.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Compléments :

Après quatre années consacrées à construire et démocratiser l'innovation sociale à La Réunion, le fondateur et gérant souhaite transmettre l'entreprise pour se tourner vers de nouveaux projets entrepreneuriaux. Cette décision s'inscrit dans une démarche réfléchie de cycle entrepreneurial : le cabinet a atteint ses objectifs fondateurs avec la structuration d'une expertise reconnue, la constitution d'une équipe de cinq consultants spécialisés, et l'établissement d'un positionnement unique sur le marché ultramarin de l'innovation sociale. Le prix de cession de 110 000 €, représentant une décote de 55% par rapport à la valorisation marché, témoigne d'une volonté de faciliter une transmission rapide et qualitative plutôt que de maximiser la plus-value financière. Cette approche privilégie la continuité de l'expertise développée et la pérennisation du savoir-faire en innovation sociale plutôt qu'une logique purement financière. Le dirigeant souhaite s'assurer que l'acquéreur disposera des moyens nécessaires pour consolider et développer le cabinet, en proposant des conditions d'acquisition attractives qui favorisent l'émergence de candidats sérieux et motivés. Cette stratégie de transmission permet également au dirigeant de se libérer rapidement des responsabilités opérationnelles pour se concentrer sur ses nouveaux projets, tout en garantissant l'avenir des collaborateurs et la continuité de service pour les clients établis.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	200	70	150	60
Marge brute	200	65	120	
EBE	20	5	30	
Résultat exploitation	15	2	-25	
Résultat net	10	1	-25	
Nb. de personnes	2	3	5	7

Autres chiffres

Fonds propres : -5 k€

Intitule_dettes : 50 k€

Trésorerie nette : 2 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le cabinet occupe une position unique sur le marché du conseil en innovation sociale dans les territoires d'Outre-Mer et les Régions Ultrapériphériques (RUP). Cette spécialisation géographique et sectorielle constitue une niche relativement protégée, avec des besoins émergents des entités économiques publiques et privées qui offrent des possibilités de développement significatives. Le cabinet travaille auprès des associations, des sociétés privées et du secteur public, avec une expertise reconnue en matière de réglementation où il fait même figure de précurseur. Cette activité de conseil n'est pas saisonnière et bénéficie d'une demande structurelle liée aux enjeux de transformation sociale et territoriale. Avec 5% de part de marché local, l'entreprise reste un acteur de taille modeste mais en croissance sur son segment. Cette position reflète à la fois la jeunesse de l'entreprise (créée en 2021) et le potentiel de développement encore inexploité sur les territoires ultramarins. La stratégie d'expansion géographique vers d'autres DOM et RUP témoigne de l'ambition de consolider et d'étendre cette présence territoriale, en capitalisant sur l'expertise développée à La Réunion pour la répliquer sur des territoires aux problématiques similaires.

Concurrence

Le marché du conseil en innovation sociale dans les DOM-TOM compte trois concurrents majeurs bien implantés, créant un environnement concurrentiel restreint mais structuré. Cette situation oligopolistique s'explique par les barrières à l'entrée élevées que représentent la connaissance des spécificités territoriales, la maîtrise des réglementations locales et nationales, ainsi que la constitution d'un réseau relationnel avec les acteurs publics et associatifs. La présence de seulement quatre acteurs principaux sur ce marché spécialisé témoigne de la complexité technique et de l'expertise requise pour intervenir efficacement dans le domaine de l'innovation sociale ultramarins. Le cabinet adopte une stratégie concurrentielle basée sur un positionnement tarifaire adaptés avec des tarifs inférieurs de 15% en moyenne à ceux de ses concurrents, couplé à une approche de proximité et de flexibilité dans la réponse aux demandes clients. Cette stratégie de pénétration par les prix, associée à la réactivité opérationnelle, permet de compenser la taille plus réduite du cabinet face à des concurrents établis. La proximité géographique et la connaissance fine des enjeux territoriaux constituent des avantages concurrentiels durables qui renforcent cette position différenciante sur le marché local.

Points forts / faibles

Points forts

Le cabinet bénéficie d'un positionnement unique de spécialiste de l'innovation sociale dans les territoires d'Outre-Mer et Régions Ultrapériphériques, créant un monopole de fait sur une niche à forte valeur ajoutée où la concurrence directe est limitée à trois acteurs majeurs.

Cette expertise différenciante s'appuie sur une équipe de sept consultants aux compétences complémentaires, combinant recherche académique, innovation digitale, évaluation des politiques publiques et accompagnement RH, permettant une approche globale et intégrée des projets

d'innovation sociale.

Le cabinet fait figure de précurseur en matière d'expertise en matière d'innovation sociale

Le positionnement tarifaire, couplé à une proximité géographique et une flexibilité opérationnelle, lui confère un avantage concurrentiel durable sur son marché local.

L'activité non saisonnière et la demande structurelle croissante pour l'innovation sociale, particulièrement dans les territoires ultramarins prioritaires des politiques publiques, offrent des perspectives de développement solides, renforcées par un potentiel d'expansion géographique vers d'autres DOM-TOM où les mêmes problématiques territoriales se posent.

Points faibles

La principale faiblesse concurrentielle réside dans la non récurrence majoritaire, et à ce jour, des demandes clients et d'une activité principalement issue du bouche à oreille. Mais cette faiblesse constitue également un fort potentiel de développement compte tenu du potentiel de développement commercial.

La gestion des ressources humaines présente des fragilités concurrentielles importantes avec l'absence de salariés permanents et une dépendance excessive aux travaux du gérant et de sous-traitants, mais représente également une opportunité de flexibilité et de limitation des charges, avec des collaborateurs consultants possédant une réelle expertise et connaissance du territoire et de l'ADN du Cabinet.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **95 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **30 k€ k€**

Compléments, spécificités

Les personnes ne sont pas salariées mais en contrat de collaboration.

Le résultat (d'exploitation et net) négatif en 2024 s'explique par la purge des créances clients impayées à hauteur de 30 k€ et datant de l'exercice 2022.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cabinets de conseil :

- Généralistes cherchant spécialisation innovation sociale.

- Experts RSE (volet social ou complet)/impact souhaitant extension géographique.
- Acteurs formation/accompagnement TPE-PME.

Investisseurs :

- Entrepreneurs expérimentés secteur conseil.
- Cadres dirigeants en reconversion.
- Investisseurs impact/ESS.

Structures ESS :

- Coopératives de conseil.
- Réseaux associatifs nationaux.
- Acteurs économie sociale établis.