

**Conseil en évaluation environnementale et stratégie de décarbonation**

Postée le 11/12/2025

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Localisation du siège :** Ile-de-France, France**Département :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

Cabinet de conseil et bureau d'études spécialisé dans l'évaluation environnementale et les stratégies de décarbonation du secteur de la santé.

Un pure player qui intervient auprès de tous les acteurs de la chaîne de valeur de la santé : industrie pharmaceutique (50% du top-20 mondial), fabricants de dispositifs médicaux, établissements de santé privés et publics, ...

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

La société travaille à l'export

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Adossement industriel**Compléments :** Les dirigeants souhaitent s'adosser à un partenaire capable de leur permettre d'accélérer le développement de la société.**Eléments chiffrés**

<b>En k€/année</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
<b>CA</b>		1 500	2 000	
<b>Marge brute</b>				
<b>EBC</b>		1 200	1 500	
<b>Résultat exploitation</b>			1 500	
<b>Résultat net</b>			1 000	
<b>Nb. de personnes</b>				10

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Leader dans le domaine de la décarbonation du secteur de la santé. Une base de données et des calculateurs propriétaires, uniques et développés en interne qui constituent un atout différenciant majeur.

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Un acteur de référence :

- une expertise reconnue par les institutions et les entreprises,
- un portefeuille de références prestigieuses (clientèle de grands comptes),
- une crédibilité internationale.

Des outils uniques :

- des bases de données propriétaires et uniques,
- un calculateur développé en interne permettant des analyses rapides, précises et différenciantes.

Business model :

- croissance continue depuis sa création,
- très forte rentabilité,
- de nombreuses axes de croissance à mettre en œuvre.

Un modèle facilement répliable offrant de nombreuses perspectives de développement : diversification sectorielle, géographique, etc.

### Points faibles

Besoin de structurer une équipe commerciale pour accélérer le développement (la croissance est portée jusque-là uniquement par le bouche-à-oreille, sans effort commercial).

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

### Compléments, spécificités

Une forte productivité grâce à ses outils et méthodologies, qui lui permet de dégager des marges très importantes.

### Profil de repreneur recherché

Personne morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Ce dossier n'est pas adapté à un repreneur personne physique.