

## 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

Société B2B spécialisée dans la formation professionnelle et l'accompagnement des grands comptes, reconnue pour la qualité de ses prestations sur mesure à forte valeur ajoutée.

La société présente plusieurs atouts majeurs :

- (i) un positionnement reconnu sur des prestations premium à forte valeur ajoutée, combinant formation et accompagnement sur mesure,
- (ii) une offre déjà structurée, adaptable et répliquable, permettant de concilier personnalisation des dispositifs et capacité de déploiement,
- (iii) un modèle récurrent et scalable, soutenu par une base de clientèle fidèle et une bonne visibilité commerciale,
- (iv) un réseau de formateurs seniors et qualifiés, garantissant un haut niveau de qualité d'exécution,
- (v) une trajectoire de croissance rentable appuyée sur une organisation légère, digitalisée et bien structurée.

### 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 :** Minoritaire ou majoritaire

**Raison principale de la cession :** Adossement industriel

## Eléments chiffrés

| En k€/année           | 2023 | 2024  | 2025  | 2026 |
|-----------------------|------|-------|-------|------|
| CA                    |      | 1 200 | 1 500 |      |
| Marge brute           |      |       |       |      |
| EBE                   |      | 200   | 300   |      |
| Résultat exploitation |      |       |       |      |
| Résultat net          |      |       |       |      |
| Nb. de personnes      |      |       | 1     |      |

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société évolue sur un segment porteur des services B2B, soutenu par les besoins croissants des entreprises en matière de professionnalisation des équipes, d'accompagnement des transformations et de déploiement de dispositifs de formation à forte valeur ajoutée.

### Concurrence

Marché fragmenté, sans concurrent direct.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Positionnement premium sur des prestations à forte valeur ajoutée.
- Offre structurée, sur mesure et facilement déployable.
- Modèle récurrent offrant visibilité et scalabilité.
- Réseau de formateurs seniors garantissant la qualité.
- Asset light, digitalisée et capable d'absorber la croissance.
- Forte trajectoire de croissance (entre +15% et 25% par an depuis 2020).

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

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

### Profil de repreneur recherché

Personne morale