

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

PME française de conseil et de services BtoB, positionnée sur le marché du digital learning et de la transformation des compétences.

Fondée il y a plus de 5 ans et basée en région parisienne, l'entreprise accompagne des organisations publiques et privées dans la conception, la digitalisation et l'optimisation de leurs dispositifs de formation.

Son positionnement s'apparente à un cabinet de conseil en ingénierie pédagogique, combinant expertise en sciences cognitives, technologies éducatives et stratégie RH pour améliorer l'efficacité des parcours d'apprentissage et le ROI formation.

Le modèle repose sur une offre intégrée en trois piliers : conseil stratégique (académies internes, outils, transformation learning), montée en compétences des équipes (formation et autonomisation des clients) et production de contenus pédagogiques digitalisés (e-learning, blended learning, gamification, serious games).

L'entreprise se distingue par une approche 100% sur-mesure et orientée impact, avec plus d'une centaine de clients accompagnés et une ambition de devenir un "guichet unique" de la transformation des formations.

Devenue société à mission, elle inscrit également dans sa stratégie une dimension d'impact sociétal autour de l'accessibilité et de l'efficacité de l'apprentissage à grande échelle.

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 : Changement d'activité du dirigeant

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	450	800	900	850
Marge brute				
EBE	-65	150	65	100
Résultat exploitation	-65	150	65	100
Résultat net	-65	100	65	80
Nb. de personnes	8	12	14	14

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Expertise reconnue sur le marché.
- 50% du CA annuel amené par des clients réguliers.
- Gains d'appels d'offres sur plusieurs années.
- Base de données prospects importante et bien ordonnée dans un CRM.

Site web bien positionné en SEO.

Points faibles

Forte dépendance à l'activité commerciale (activité de service), BFR important car les projets peuvent être longs (6 mois et plus).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **700 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **200 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le repreneur idéal est une société du même secteur, qui profiterait ainsi de synergies très prisées et rares sur le marché (commerciales, ingénieries pédagogiques, base de données).

Entrepreneur connaissant le milieu de la formation, de la digitalisation des formations.