



Portail d'affaires

Edtech - plateforme de référence pour les formations réglementaires / obligatoires

Annonce V68664 mise à jour le 10/09/2024

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Rhône

Description du sas à vendre

Opportunité d'investissement unique permettant d'accélérer la croissance rapide d'une "EDTECH -PLATEFORME de REFERENCE des solutions digitales pour les formations réglementaires / obligatoires des ETI aux Multinationales"

La société est passée de 1 à 3 M€ de CA - EBITDA++ dont 600k€ par abonnement (20% du CA) en 3 ans et offre un business model profitable sachant que cette opération de CAPDEV va permettre d'assurer 70-90% de revenu récurrent.

C'est un business model :

- Solide : il offre aux entreprises la possibilité de mieux former leurs collaborateurs tout en divisant à minima par 2 les coûts associés.
- Scalable à l'infini car il s'adresse à toutes les tailles d'entreprises de toutes les nationalités dans tous les secteurs

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	700 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	1000	2300	3 000	3 000
Marge brute				
EBE			600	
Rés. Exp.				
Rés. Net				

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Salariés			25	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'objectif est de basculer du modèle d'affaire historique de « conseil » au modèle majoritairement SaaS qui permettra d'atteindre à horizon 4 ans 400K utilisateurs générant un CA > 30 M€ un EBITDA d'environ 40%

CA 2022 = 3 M€ (dont 10% SaaS / plateforme opérationnelle en septembre 2022)

EBITDA 2022 > 20% (0,6 M€ investit dans le développement de l'offre SaaS)

EBITDA moyen > 20% sachant que l'objectif est de 40% à horizon 4 ans

> 1,5 M€ investit depuis 2019 pour le développement + R&D (dont >600 K€ sur fonds personnels)

0 dettes

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

En Europe, la croissance annuelle du marché de l'EdTech est estimée à environ 15% entre 2020 et 2027 pour atteindre plus de 60 Mds\$ de chiffre d'affaires.

Le secteur est en forte croissance en France avec 1,3 Mds€ de chiffre d'affaires en 2021 (CAGR 2016-21 = 9%).

Accélération de la création d'EdTech au cours des 5 dernières années : sur les 500 EdTech, 54% ont été créées entre 2017-21.

Concurrence

Le marché EdTech en France est très fragmenté (60% ont

Points forts

- Scalabilité infinie : besoin de formation métier pour toutes les entreprises, dans tous les pays, dans tous les secteurs.
- Business model SaaS déjà commercialisé avec succès = Proof of Concept = 10% du CA 2022.
- Des associés fondateurs et managers expérimentés : Plus de 20 ans d'expérience dans le conseil managérial, les sciences de la vie, les services IT et télécoms.
- Une équipe motivée en ligne avec les valeurs et la stratégie développement de l'entreprise.
- Business model résilient aux crises : secteur pharmaceutique / formation à distance.
- Demande croissante des clients pour des contenus additionnels.
- Contenu créé en collaboration avec les clients afin de répondre au mieux à leurs attentes.
- Présence à l'international : France + Belgique + Allemagne et intervient aussi au Canada, Singapour, USA, Suisse.

Points faibles

Dans le cadre de cette levée de fonds, les priorités sont les suivantes :

Développements technologiques :

1. De faire évoluer la plateforme afin que tous les clients puissent se connecter à une seule et même plateforme (et plus à une plateforme / client).
2. D'automatiser à 100% la création de contenu en multi langues et multi style.
3. De renforcer la scalabilité du modèle, prendre de l'avance et renforcer les barrières à l'entrée.

La demande pour du contenu additionnel, qui est illimitée :

1. Renforcer les thématiques et les bouquets existants (qui constituent la force commerciale du modèle) : Qualité / EHS / technique / Management.

2. Développer d'autres secteurs, très consommateurs de formation, tels que : Banque & Assurance / Energie / Transport, ...

Développer l'international.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	5 M€ de cash-in afin de basculer du modèle d'affaire historique de « conseil » au modèle majoritairement SaaS qui permettra d'atteindre à horizon 4 ans 600K utilisateurs : i. accélérer la digitalisation, notamment le modèle de revenue SaaS avec pour objectif 90% de revenu récurrent, ii. se développer sur d'autres secteurs que celui des Life Sciences et, iii. devenir le leader en France et développer l'international.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	5 000 k€