



Portail d'affaires

ESN / portage - délégation de formateurs indépendants

Annonce V69929 mise à jour le 19/04/2023

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Profitant d'un marché dynamique, le groupe est un acteur majeur et expert dans la délégation de formateurs indépendants auprès d'organismes de formation (88% du CA) et d'entreprises.

Le groupe développe une croissance constante et rentable centrée sur les activités digitales auprès de clients diversifiés, sans limite géographique.

Le groupe est fortement digitalisé via sa propre plateforme pour automatiser plusieurs tâches essentielles et une documentation interne permet à l'équipe d'être autonome sur la façon d'agir selon les situations rencontrées au quotidien.

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
Fonds propres	1 180 k€
Dettes financières	5 k€
Trésorerie nette	900 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	1450	3150	3 700	
Marge brute				
EBE		300	600	
Rés. Exp.		320	650	

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Rés. Net		275	500	
Salariés		7	7	

Indications concernant les éléments chiffrés

TCAM (2019 à 2022) : 40%.

32% MBP (Marge Brute de Production).

90% de demandes entrantes.

79% en taux de récurrence client.

70% en taux de récurrence formateur.

Le groupe possède des clients diversifiés et aucun ne représente plus de 25% du CA total, ce qui garantit son indépendance et sa stabilité économique. Les clients ont des sources de revenus différentes.

Chiffre Groupe (2022) :

- 32% en marge brute de production.
- 17% de REX (moyenne).
- 7 collaborateurs (ETP).
- 18500 profils dont 200 formateurs actifs.

Chiffres Marché : 32 Milliards d'Euros investis sur la formation.

Valorisation / Prix de Cession : A actualiser selon le CA, REX, MARGE, TRESO.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Grâce à un fort niveau d'engagement de son équipe interne et une organisation globale bien maîtrisée, le groupe identifie des formateurs indépendants déjà établis et permet également à des indépendants juniors de devenir formateurs.

Points forts

- Viabilité financière (croissance, rentabilité, résilience).
- Profondeur de marché (opportunités).
- Concurrence faible (marché de niche).
- Offre commerciale intelligente (peu ou pas d'investissement, pas de surcoût pour les clients).
- Réseau important (viviers de profils formateurs).
- Infrastructure adaptée (plateforme permettant de digitaliser et d'automatiser les activités).
- Clients fidèles (clients historiques et fidélisés, récurrence).
- Perspectives de croissance (cycle de vente facilité, pas de frontière géographique).

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------