



Portail d'affaires

Centre de formation et de coaching auprès des grands comptes

Annonce V70649 mise à jour le 17/07/2023

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Paris

Description du sas à vendre

Vous avez envie de changer de vie, d'être utile aux autres et de bien gagner votre vie. Achetez ce centre de formation spécialisé dans l'accompagnement des dirigeants et managers des grandes entreprises et des PME de plus de 200 salariés sur 3 thématiques : le management d'équipe, l'accompagnement du changement et le coaching.

La méthode d'intervention originale de ces 2 centres de formation et de coaching est une véritable différence par rapport aux autres acteurs du marché.

Les missions sont réalisées avec une très grande satisfaction des clients, ce qui a permis au centre de formation de développer une forte rentabilité au fil des années.

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
Fonds propres	10 k€
Dettes financières	110 k€
Trésorerie nette	160 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA			200	
Marge brute			150	
EBE			85	
Rés. Exp.			90	
Rés. Net			35	

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Le chiffre d'affaires moyen du centres est d'environ e 200 000€ pour un salarié et quelques intervenants extérieurs.

La trésorerie de l'entreprise s'élève à environ 50 000€ (crédit PGE et BPI, non utilisé). Les missions sont réalisées en fonction des besoins sur tout le territoire français.

L'offre de cession comprend :

- Un cabinet de formation et de coaching
- Reconnaissance clients : 98% de très satisfaits.
- Un réseau de clients : grandes entreprises.
- Un réseau de consultants : Formateur, coach, nutritionnistes, sophrologues, etc.
- Une méthode unique : T.C.C (Tête, Cœur, Corps).
- Un catalogue de formations : 50.
- Un ite internet : Référencés sur certains mots clés.
- Communication commerciale : des outils de présentation des deux cabinets en clientèle.
- Une organisation administrative et commerciale.
- Outils pédagogiques : des supports de formation pour animer.

Option 1. Départ sous 6 mois

- Période de transition de 6 mois.
- Finalisation des contrats en cours pour assurer la continuité et la qualité de la passation de témoin.

Option 2. Fonction limitée : Commercial et Formateur (Durée d'engagement flexible de 1 à 4 ans, selon les préférences du repreneur).

- Poursuite de l'activité en tant que formateur et commercial.
- Développement des affaires auprès de mes clients et ceux du repreneur, sans interférer dans la stratégie d'entreprise.
- Animation de formations sur mes thèmes
- Formation des consultants aux techniques T.C.C.

Option 3. Fonction actuelle : Dirigeant, commercial et formateur (Durée d'engagement flexible de 1 à 4 ans, selon les préférences du repreneur).

- Maintien à la tête de l'entreprise en tant que dirigeant, commercial et formateur.
- Représentation de l'entreprise et développement des affaires auprès des clients et du repreneur.
- Animation de formations
- Formation des consultants aux techniques T.C.C

Le prix de vente est inférieure à une année de chiffre d'affaires, soit 155 000€.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Haut de gamme.

Cibles : dirigeants, managers et salariés.

Concurrence

Centres de formation.

Points forts

Méthode pédagogique disruptive, ludique, opérationnelle et innovante.

Image positive auprès des clients.

Efficacité des outils proposés aux stagiaires.

Positionnement clients grands comptes.

80% de charges variables.

Forte rentabilité : 25% du CA.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	<p>Le cédant prépare sa retraite dans 5 ans et commence à préparer sa sortie d'activité.</p> <p>Dans cette optique et pour faciliter la reprise, il souhaite prendre le temps de bien transférer ses compétences et aider au développement de l'acheteur.</p>
Prix de cession	200 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	100 k€
Complément	<p>Un centre de formation qui veut élargir sa clientèle ou investir sur un autre champ de formation ou une autre zone géographique.</p> <p>Un investisseur recherchant une très forte rentabilité : approximativement 25% du CA.</p> <p>Toute personne voulant se reconvertir et souhaitant démarrer immédiatement sans avoir à subir l'attente, voire l'échec souvent d'un démarrage d'activité. Elle aura à sa disposition 2 centres reconnus auprès des clients et la capacité à commencer immédiatement, en ayant tout l'équipement commercial, pédagogique et administratif.</p>