



Portail d'affaires

Formation informatique, bureautique et management

Annonce V77129 mise à jour le 15/05/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|-----------------------|-------------------|
| Forme juridique | Fonds de commerce |
| Localisation du siège | Picardie |
| Département | Confidentiel |

Résumé général de l'activité

Un pôle de formations bureautiques, informatiques et en management basé à 1h de Paris.

Acteur historique de la formation digitale, cette activité bénéficie d'une forte notoriété locale et régionale.

L'équipe est composée de 7 formateurs très expérimentés sur les solutions Microsoft et les nouveaux usages bureautiques ou de cybersécurité.

La clientèle est composée d'entreprises variées, de toutes tailles, à la fois des secteurs privés et publics.

L'entreprise s'appuie sur des clients très fidèles (notamment un grand compte de la santé).

L'équipe commerciale est dynamique, intégrant de nombreux nouveaux clients chaque année.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

| En k€/année | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-------------|------|------|------|------|
| CA | | 700 | 700 | |
| Marge brute | | | | |
| EBE | | | 0 | |
| Rés. Exp. | | | 0 | |
| Rés. Net | | | 0 | |

| En k€/année | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-------------|------|------|------|------|
| Salariés | | 11 | 11 | |

Indications concernant les éléments chiffrés

L'activité manque de rentabilité en raison d'une lourdeur d'organisation et d'un taux de staffing insuffisant qui devrait être corrigé par une reprise par un acteur de la formation et une dynamique commerciale et marketing réalisée par un acteur du secteur.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Référence locale et régionale dans le domaine de la formation bureautique / informatique.

Forte notoriété historique.

Points forts

Grande expertise des formateurs.

Équipe soudée et très fidèle, autonome et mature.

Activité commerciale dynamique.

Points faibles

Manque de rentabilité et de dynamique marketing, au sein d'une entreprise dont la formation n'est pas le cœur de métier.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

| | |
|---|--|
| Type de cession envisagée | Majoritaire |
| Raison principale de cession | Autre |
| Complément | Recentrage vers les activités stratégiques. |
| 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 |
|------------------|-----------------------------|

Complément

Ce dossier s'intègre parfaitement à :

- un acteur local ou régional qui souhaite renforcer ses expertises en formation bureautique et s'appuyer sur la clientèle locale,
- un acteur national qui souhaite ouvrir un pôle de formation au nord de Paris,
- un acteur de la formation qui souhaite enrichir son offre sur la formation bureautique,
- une personne physique qui souhaite lancer son activité de formation,
- un acteur de la formation qui souhaite développer une offre de formation en ligne / e-learning en s'appuyant sur des experts des solutions Microsoft Office,
- toute personne morale qui souhaite accéder à environ 200 comptes locaux privés et publics pour proposer ses offres (upsell/cross sell).