



Portail d'affaires

Outils et méthodes pour consultant, recruteur et formateur en développement commercial et management

Annonce V83693 mise à jour le 12/09/2025

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Autre actif
Localisation	France
Région	Confidentielle

Description du l'actif à vendre

Outils et méthodes pour les métiers de consultant et/ou formateur et/ou recruteur, exercés avec succès pendant 20 ans.

Au moment de sa retraite, le cédant souhaite faire profiter le repreneur de ce savoir-faire afin que celui-ci puisse se lancer armé et réussir rapidement dans ces trois activités.

Depuis sa région, le repreneur peut choisir d'exercer trois métiers :

- le conseil en développement commercial,
- la formation et le coaching en vente et en management,
- le recrutement.

Ces trois métiers étant complémentaires, le repreneur pourra se démarquer de ses concurrents, qui n'exercent souvent qu'une seule de ces trois activités.

Par exemple, dans une mission de conseil, des besoins en recrutement pourront émerger et être pris en charge directement.

Les personnes recrutées pourront ensuite être formées et coachées sur la durée.

Le chiffre d'affaires généré peut ainsi être ponctuel ou récurrent. Le cédant a par exemple accompagné de manière continue une entreprise pendant 14 ans, et une autre de manière ponctuelle pendant 18 ans.

Le dirigeant accompagne également le repreneur dans la création de son activité (choix du statut, formalités administratives), puis lui fournit les outils et méthodes nécessaires pour trouver ses premiers clients dans chacun de ces trois métiers.

Il s'agit d'activités à la fois passionnantes et lucratives.

En s'appuyant sur le savoir-faire transmis par le cédant et grâce aux nombreux outils fournis, le repreneur augmente ainsi ses chances de succès et bénéficiera d'un retour sur investissement plus rapide.

Le repreneur pourra choisir :

- le lieu d'exercice de ces activités : depuis son domicile, depuis un bureau ou directement chez les clients,
- le temps qu'il souhaite consacrer à sa nouvelle activité,
- le chiffre d'affaires visé et ses futurs revenus, certains pouvant être récurrents.

Le marché est vaste : il s'agit des entreprises de 10 personnes et plus, situées localement ou partout en France selon la zone d'intervention souhaitée.

Exemples d'outils fournis pour le métier de consultant :

- Outils et méthodes pour trouver des clients.
- Outils de diagnostic et d'audit pour démarrer les missions.
- Outils de pilotage et de suivi des missions.

Exemples d'outils fournis pour le métier de formateur :

- Outils et méthodes pour trouver des clients
- Supports administratifs
- 33 formations intégrées au futur catalogue (vente, marketing, management) : présentations PowerPoint, outils complémentaires, ...

Exemples d'outils fournis pour le métier de recruteur :

- Outils et méthodes pour trouver des clients.
- Supports pour diffuser une offre d'emploi, évaluer des candidatures, mener des entretiens.
- Tests et profils adaptés aux compétences et aux postes recherchés.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			195	
Marge brute			170	
EBE			95	
Rés. Exp.			115	
Rés. Net			65	
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Votre chiffre d'affaires dépendra du temps consacré à votre activité que vous pouvez exercer à temps plein ou à temps partiel.

Le cédant fournit deux business plan prenant en compte cette notion de temps plein ou partiel.

Les notions de marge et de revenus peuvent varier selon le type de structure retenu : microentreprise, SASU, EURL, profession libérale, portage salarial.

Positionnement concurrence

Concurrence

Points forts

Vous vous distinguerez de vos concurrents qui sont "mono métier" en vous positionnant en tant qu'expert du développement commercial et du management capable d'intervenir à la fois en tant que :

- conseil (auprès du dirigeant) et opérationnel (auprès des collaborateurs),
- mais aussi comme le partenaire recrutement de l'entreprise,
- et le formateur / coach du dirigeant et de ses collaborateurs.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	34 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	20 k€
Complément	<ul style="list-style-type: none">- L'activité conseil en entreprises est transmise 18 000 €.- Les activités conseil + formation sont transmises 34 000 €.- Les activités conseil + formation + recrutement sont transmises 41 000 €.