

Centre de formation et de coaching auprès des grands comptesPostée le **26/12/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

C'est un centre de formation et de coaching spécialisé dans l'accompagnement des managers, dirigeants et collaborateurs d'entreprise. Depuis plus de 10 ans, la société conçoit et anime :

Formations managériales : Développement du leadership, management de soi et des autres, communication efficace, conduite du changement.

Coaching individuel : Dirigeants, cadres supérieurs et managers, pour renforcer la confiance en soi, clarifier la vision et optimiser la performance durable.

Accompagnement des transformations : Soutien aux entreprises dans leurs projets de réorganisation, changement culturel ou adaptation à de nouveaux défis.

Team-buildings innovants : Séminaires et ateliers immersifs (indoor et outdoor) favorisant la cohésion, la motivation et la résilience collective.

Références clients :

La société a déjà accompagné de grands groupes français et internationaux, ainsi que de nombreuses PME et ETI.

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite

Compléments :

Le cédant prépare sa retraite dans 5 ans et commence à préparer sa sortie d'activité. 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.

Eléments chiffrés

| En k€/année | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------------------------|------|------|------|------|
| CA | | 160 | 120 | |
| Marge brute | | 160 | 100 | |
| EBC | | 60 | 10 | |
| Résultat exploitation | | 25 | -15 | |
| Résultat net | | 20 | -15 | |
| Nb. de personnes | | 1 | 1 | |

Autres chiffres

Fonds propres : 10 000 k€

Intitule_dettes : 36389 k€

Trésorerie nette : 46 250 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Haut de gamme. Cibles : Dirigeants, managers et salariés.

Concurrence

Centres de formation.

Points forts / faibles

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.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **60 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **10 k€ k€**

Compléments, spécificités

Offre de cession – Centre de formation Lugan and Partners

Centre de formation spécialisé en préparation mentale, coaching et accompagnement des organisations, existant depuis plus de 10 ans, intervenant sur l'ensemble du territoire français.

Données clés :

- Chiffre d'affaires moyen : ~150 000 € / an
(1 salarié + intervenants extérieurs selon les missions)
- Trésorerie : ~46 250 €. (incluant crédits PGE et BPI non utilisés).
- Crédits à rembourser : ~37 000 €.
- Activité nationale, missions réalisées selon les besoins clients.

Trois options possibles selon votre projet :

Option 1 – La “coquille” SAS

Prix : 20 000 €.

- Société existante, saine et opérationnelle.
- Ancienneté : 10 ans.
- Statut centre de formation agréé.
(numéro de formateur actif + certification Qualiopi)
- Capital social : 10 000 €.

Contraintes :

- La clientèle n'est pas transmise.

Idéal pour un acteur souhaitant démarrer rapidement une activité de formation sans passer par les lourdeurs administratives.

Option 2 – Le package “Développement accompagné”

Prix : 90 000 €.

- Tout ce qui est inclus dans l'Option 1.
- Transmission des outils, méthodes et process.
- Accompagnement personnalisé du cédant, incluant :
 1. Conseil stratégique pour structurer et développer l'activité.
 2. Coaching pour devenir formateur et/ou coach.
 3. Aide au montage des offres et à la prospection commerciale.
- Accès à 25 ans d'expérience en préparation mentale, coaching et formation en entreprise

Une option sécurisante pour accélérer la montée en puissance, éviter les erreurs classiques et rendre le modèle rapidement rentable.

Option 3 – Rachat partiel & développement conjoint (partenariat stratégique)

Conditions à définir ensemble

- Rachat partiel de l'entreprise, avec entrée au capital.
- Destiné prioritairement à un cabinet RH ou de conseil souhaitant :
Se développer dans le monde de la formation.
Structurer une offre Qualiopi crédible et immédiatement opérationnelle.
- Possibilité pour le partenaire :
D'apporter son réseau clients et prescripteurs.
De co-développer les offres de formation.
- Implication du cédant possible sur une période définie :
Transmission de savoir-faire.
Contribution au développement commercial.
Positionnement expert / formateur senior.

Une logique gagnant-gagnant :

- Le cabinet RH accélère son développement formation,
- Le centre de formation change d'échelle grâce à un réseau existant.

Avantages clés :

- Gain de temps considérable : Centre immédiatement opérationnel.
- Image et crédibilité déjà établies.
- Modèle éprouvé, adaptable et scalable.
- Possibilité, selon l'option choisie, d'un accompagnement stratégique ou d'un partenariat structurant.

Profil de repreneur recherché

Personne morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cible idéale du repreneur

Ce projet s'adresse à plusieurs profils complémentaires, selon la logique de reprise ou de partenariat choisie.

1. Entrepreneur ou professionnel souhaitant démarrer rapidement dans la formation
 - Volonté de lancer une activité clé en main, sans passer par les lourdeurs administratives (numéro de formateur, certification Qualiopi, structuration juridique).
 - Recherche d'un cadre sécurisé pour se concentrer immédiatement sur le développement commercial et pédagogique.
 - Idéal pour une reconversion professionnelle vers les métiers de la formation, du coaching ou de l'accompagnement.

2. Cabinet RH, cabinet de conseil ou structure d'accompagnement

- Souhaitant se développer dans le monde de la formation ou structurer une offre existante.
- Intérêt pour un rachat partiel ou un partenariat stratégique permettant :
 - D'adosser la formation à un réseau client déjà existant,
 - De créer des synergies commerciales,
 - De développer de nouvelles offres certifiées Qualiopi.

Logique de co-développement, avec possibilité d'implication du cédant dans la transmission et la montée en puissance.

3. Centre de formation existant

- Désirant élargir sa clientèle, investir un nouveau champ de formation (préparation mentale, coaching, accompagnement managérial) ou s'implanter sur une autre zone géographique.
- Recherche d'un centre déjà reconnu, opérationnel et immédiatement exploitable.

4. Investisseur ou entrepreneur orienté rentabilité

- Intérêt pour une activité à fort potentiel de rentabilité (environ 25 % du chiffre d'affaires).
- Préférence pour un centre :
 - Déjà agréé,
 - Certifié Qualiopi,
 - Disposant d'un modèle éprouvé et duplicable.
- Possibilité d'une reprise totale ou partielle selon la stratégie patrimoniale et de développement.

5. Porteur de projet souhaitant éviter les risques classiques du démarrage

- Volonté de ne pas subir l'attente, l'incertitude ou l'échec fréquent des créations ex nihilo.
- Accès immédiat à :
 - Un centre reconnu,
 - Des outils commerciaux, pédagogiques et administratifs,
 - Une activité opérationnelle dès le premier jour.

En résumé :

Que l'objectif soit de se lancer, diversifier, structurer, investir ou co-développer, cette offre permet d'entrer dans la formation sans repartir de zéro, avec un cadre solide, reconnu et évolutif.
Si tu veux, je peux aussi te proposer :

- Une version ultra synthèse “investisseur / cabinet RH”,
- Ou une version plus incarnée pour un dossier de présentation ou un teaser de cession.