

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Localisation du siège : France
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

L'entreprise est spécialisée dans la formation des chefs d'entreprises et des porteurs de projets de création / reprise d'entreprises.

Ses univers commerciaux gravitent autour de la formation et du conseil aux dirigeants.

Elle inclut également une équipe d'experts en qualité de la formation professionnelle pour adultes, en phase finale de dépôt d'une certification professionnelle auprès de France Compétences pour enregistrement au Répertoire Spécifique (RS).

Ces certifications, qui visent des compétences transversales et à forte valeur ajoutée, deviendront éligibles aux financements publics et mutualisés (notamment le CPF, les OPCO, etc.) dès leur enregistrement.

La société ne recherche pas seulement un apport financier, mais un partenaire stratégique « smart money » disposant d'un accès direct au marché pour accélérer le déploiement national.

Le Projet : Un Actif Stratégique

L'enregistrement au Répertoire Spécifique transforme une expertise en un produit certifiant, finançable et scalable.

- **Le Marché :** Le marché de la formation professionnelle est en pleine mutation, avec une demande croissante pour des compétences spécifiques, courtes et certifiantes. L'éligibilité au CPF ouvre un marché de plusieurs millions de salariés.

- **Le Business Model :** Son modèle repose principalement sur la licence et la co-animation de ces certifications. Elle vise à les distribuer via un réseau de partenaires (organismes de formation et cabinets de conseil) plutôt que de construire sa propre structure de formation de A à Z.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

A propos de la levée de fonds

Type d'opération : Renforcement des fonds propres

L'Appel Stratégique : Plus que du Capital, un Réseau. Le besoin principal de la société est d'accélérer la commercialisation dès l'approbation de France Compétences.

Utilisation des Fonds : L'investissement sera alloué à : - La finalisation des démarches et le lancement (marketing, supports pédagogiques). - Le "Go-to-Market" : structuration de l'équipe commerciale et animation du réseau de partenaires. - Le BFR initial pour le déploiement des premières sessions. La société a déjà travaillé et investi sur la création, la recherche et le développement depuis plus de 24

Explication de la levée de fonds : mois. C'est pourquoi sa recherche reste relativement limitée en numéraire. L'Équipe : La société est fondée par deux dirigeants passionnés, cumulant plus de 25 années d'expérience en ingénierie pédagogique et en entrepreneuriat. Elle maîtrise les exigences de France Compétences et les besoins du marché, et a déjà imaginé et développé des dispositifs et certifications. Prochaines Étapes : Si un investisseur dispose d'un accès privilégié à un réseau d'OF ou de cabinets de conseil et souhaite investir dans un projet à fort potentiel de scalabilité, la société sera ravie d'échanger. Un pitch deck complet est disponible sur demande.

Montant recherché : 100 k€

Participation proposée : Minoritaire ou majoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			370	
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation			50	
Résultat net				
Nb. de personnes			3	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un marché relatif de près d'un million de clients potentiels établi sur quelques opérateurs avec environ 10% d'utilisateurs chaque année. Un marché en évolution de plus de 10% par an depuis au moins 3 ans. L'entreprise a pu tester sa formation sur plusieurs milliers d'apprenants.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

La société maîtrise l'ensemble de la chaîne, du produit à la certification.

Une compétence utile au plus grand nombre et peu travaillée par les opérateurs existants.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Profil d'investisseur

Personne physique ou morale

Complément sur l'investisseur

Recherche d'un investisseur / partenaire qui possède :

- Un Réseau Actif : Un portefeuille ou un carnet d'adresses établi de Cabinets de Conseil (en management, RH, transformation, ...) et/ou d'Organismes de Formation (OF) déjà établis.
- Une Synergie Évidente : Votre réseau voit ses certifications comme un complément à forte valeur ajoutée à leur offre de services actuelle.
- Une Vision du Marché : Une compréhension des enjeux de la certification et de la distribution de produits de formation.