

**Plateforme leader dans le domaine des cours d'œnologie**Postée le **17/11/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidential**Résumé général de l'activité**

Entreprise établie il y a près de 15 ans, spécialisée dans l'animation de cours d'œnologie, d'ateliers de dégustation et de formations professionnelles sur les vins.

Elle est positionnée comme le leader des cours d'œnologie en France, avec un engagement éthique fort sur les vins biologiques et biodynamiques.

**Activité / Services :**

- Ateliers de dégustation de vin / œnologie pour le grand public.
- Formations certifiantes sur les vins et spiritueux (éligibles CPF).
- Activités de Team Building B2B.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Compléments :** Changement d'activité du dirigeant fondateur.**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

CA			1 300	
<b>Marge brute</b>				
<b>EBC</b>				
<b>Résultat exploitation</b>			15	
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>			2	

### Position / concurrence

#### Positionnement par rapport au marché

Clients : - 1 000 cours par an et 15 000 personnes formées. - Clientèle majoritairement CSP+, 35-55 ans, mixte. - 75% des commandes en 2024 via cartes cadeaux.

#### Concurrence

Non précisé

### Points forts / faibles

#### Points forts

Leader national des cours d'oenologie.

Engagement éthique avec 100% de vins bio/biodynamiques.

Cours dans 25 villes en France + Bruxelles et un réseau de plus de 30 formateurs experts.

Forte visibilité digitale et leadership SEO.

### Complément d'information

#### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

#### Compléments, spécificités

Saisonnalité marquée : 35% du CA sur novembre et décembre.

Équipe :

Organisation légère avec uniquement une salariée et le fondateur en interne. Tous les autres postes sont externalisés (DG, accueil téléphonique, gestion partenaires, opérations, web/acquisition, comptabilité).

Techno :

- Site web refondu en 2025 sous PrestaShop 8.1.7.
- Système de paiement Payplug.
- Outils de gestion client et marketing : Skeepers (avis), Crisp (service client), Klaviyo (fidélisation).

Pistes de développement :

- Création d'un club de dégustateurs VIP à Paris et Lyon (expériences haut de gamme, ventes privées).
- Développement des ventes B2B (Team Building).

Périmètre de la vente : la société.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale