

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Non communiquée

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : France

Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Actif digital rentable composé d'une formation e-learning premium destinée aux entrepreneurs et créateurs souhaitant monétiser leurs compétences via les produits digitaux.

Le business repose sur un catalogue de contenus matures (18+ modules, 20h+ de vidéos), une communauté propriétaire engagée et un modèle de monétisation flexible (vente directe, licence, affiliation, produits complémentaires).

Activité faiblement dépendante de l'opérationnel et immédiatement exploitable.

Communauté engagée (+5500 membres) - orientation monétisation et revenus en ligne.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			100	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Marge brute				
EBE			90	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			2	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Formation complète et haut niveau.
- Approche globale (business + mindset + bien-être).
- Modèle adaptable (licence, affiliation, produits complémentaires).
- Très peu de gestion opérationnelle.
- Actif digital à forte marge et coûts fixes limités.
- Communauté propriétaire monétisable immédiatement.
- Catalogue de contenu déjà produit (CAPEX faible post-acquisition).
- Modèle scalable sans contrainte géographique.
- Absence de dépendance au personal branding.
- Flexibilité stratégique totale pour le repreneur.

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **90 k€**

Compléments, spécificités

Chiffres clés (01/11/2024 – 31/10/2025) :

CA mensuel moyen : près de 9 000 € HT.

Profit mensuel moyen > 7 50 € HT.

Marge nette élevée.

Communauté : 5 600+ membres actifs.

Base email propriétaire : 17 000 contacts.

Trafic organique : 1 908 visites/mois.

Dépenses mensuelles moyennes : ~1 270 €.

Leviers de croissance :

- Réactivation du droit de revente (levier d'acquisition rapide).
- Structuration d'un programme d'affiliation.
- Lancement de campagnes ads (meta, youtube).
- développement de nouvelles formations verticales.
- Déploiement multilingue.
- Activation Youtube pour génération de leads organiques.

Informations de cession :

- Revenus vérifiés via back-offices et comptes de paiement.
- TVA retraitée sur les chiffres.
- Inclus dans la cession : formation, communauté skool, base email, réseaux sociaux, comptes stripe et paypal.
- Business transmis clé en main, immédiatement opérationnel.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale