

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

Localisation du siège : Vaud, Région lémanique, Suisse

Résumé général de l'activité

Startup EdTech innovante spécialisée dans l'apprentissage des langues via une plateforme SaaS propriétaire.

Basée en Suisse Romande (Lausanne) avec une portée internationale, l'entreprise affiche près de 5 ans d'existence et un modèle économique éprouvé.

Points clés :

Secteur : Éducation technologique (EdTech) / Apprentissage des langues.

Performance financière : ARR (Revenu Récurrent Annuel) de 150 000 €. Excellente visibilité sur les revenus futurs grâce à un modèle d'abonnement.

Technologie : Plateforme scalable, performante et prête pour un déploiement à grande échelle à l'international.

Localisation : Opérations basées à Lausanne, Suisse, avec une base d'utilisateurs internationale.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

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

Le dirigeant est arrivé à la conclusion que trouver un nouveau CEO pour le remplacer est le meilleur moyen de faire passer l'entreprise à une échelle supérieure. De son côté, il est prêt à rester au sein de la société en tant que concepteur de systèmes.

Compléments :

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	180	170	120	
Marge brute	130	110	70	
EBE	90	20	40	
Résultat exploitation	90	20	40	
Résultat net	60	20	20	
Nb. de personnes	1	1	1	1

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Plateforme EdTech de niche ciblant les apprenants de niveaux intermédiaire et avancé, avec une approche personnalisée (1-to-1) axée sur la motivation et la progression réelle. Positionnement stratégique entre les applications de masse (Duolingo) et les académies de langues traditionnelles coûteuses.

Concurrence

Différenciation majeure par rapport aux plateformes globales (italki, Preply) grâce à une image de marque unique et mémorable, ainsi qu'un site web modernisé (SaaS) offrant une expérience utilisateur fluide. Ces éléments, combinés à une méthodologie pédagogique exclusive, constituent une barrière à l'entrée puissante sur le marché de l'EdTech.

Points forts / faibles

Points forts

Rentabilité éprouvée : CA généré exclusivement via des services en français sans site web jusqu'à mi-2025, prouvant la forte demande et la qualité du service.

Solidité financière : Développement du site web en 2025 financé entièrement par 3 ans de fonds propres accumulés.

Transition SaaS réussie : Lancement de la plateforme SaaS en octobre 2025 avec une identité visuelle forte (personnages de marque).

Scalabilité internationale : Structure permettant d'ajouter des langues de manière illimitée (7 langues actuelles) et de servir des clients mondiaux.

Potentiel B2B : Offre prête pour le marché de la formation linguistique en entreprise, un levier de croissance majeur.

Points faibles

Taille de l'équipe encore réduite nécessitant une structuration RH pour accompagner le passage à l'échelle (Recrutement de profils COO/CMO prévu). Actuellement, la majorité du chiffre d'affaires est concentrée sur les cours de français ; une stratégie de marketing ciblée par région et par langue est donc nécessaire pour diversifier et internationaliser davantage l'activité.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 100 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **70 k€ k€**

Compléments, spécificités

Accompagnement : Le fondateur propose un accompagnement personnalisé pour garantir le transfert du savoir-faire et la continuité du développement.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Profil recherché : Cible idéale pour un groupe d'éducation souhaitant digitaliser son offre, une startup EdTech en phase de croissance externe, ou un investisseur privé (Business Angel) cherchant un actif technologique rentable avec un fort levier de croissance.

Expertise Stratégique & Sales (B2B) : Le repreneur doit avoir une fibre commerciale forte ou un réseau dans le milieu "Corporate/RH" en Suisse ou en Europe pour exploiter le potentiel B2B de la plateforme.

Visionnaire Opérationnel (CEO) : Quelqu'un capable de structurer l'équipe (recrutement COO/CMO) et de gérer la transition d'une structure mono-dirigeant vers une PME structurée.

Sensibilité Tech/EdTech : Une compréhension du modèle SaaS et des enjeux de l'apprentissage numérique est un atout majeur pour maintenir la pertinence du produit.

Valeurs humaines : Étant donné son souhait de rester en tant que "concepteur de systèmes", le repreneur doit avoir un profil collaboratif, valorisant l'expertise technique interne pour assurer la

continuité technologique.