

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** Non communiquée  
**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans  
**Localisation du siège :** Ile-de-France, France  
**Département :** Confidentiel

### Résumé général de l'activité

Plateforme e-learning déjà rentable avec faibles charges fixes.

Modèle 100 % digital, facilement transmissible et scalable.

Catalogue existant dans des thématiques web porteuses (SEO, IA, automatisation, réseaux sociaux).

Formations courtes, accessibles à vie, adaptées aux usages actuels.

Bonne réputation pédagogique et positionnement milieu de gamme accessible.

Nouvelles formations déjà en préparation.

### 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	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

CA			65	
Marge brute				
EBE			25	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			1	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Plus de 50 % du trafic concentré sur 4 pages (risque SEO identifié mais maîtrisable). Certaines formations peuvent devenir obsolètes (méthodes SEO "grey hat"). Pas de bilan comptable (activité mutualisée). Pics de chiffre d'affaires liés à des opérations commerciales ponctuelles mais reproductibles. Hébergement payé jusqu'à décembre 2026. Activité gérée principalement par le cédant, avec une VA pour le montage vidéo.

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Plateforme déjà rentable avec 2 128 € de profit mensuel HT.

Modèle digital à marges élevées et faibles charges fixes.

Catalogue existant + plusieurs formations en préparation.

Très bonne réputation et positionnement pédagogique.

Gestion simple et activité facilement transmissible.

#### Opportunités

- Création de packs de formations pour augmenter le panier moyen.
- Mise en place d'un modèle par abonnement ou de parcours progressifs.
- Développement de l'affiliation et de partenariats.
- Diversification des canaux d'acquisition (email, social ads, retargeting).
- Priorisation et mise à jour de formations evergreen pour renforcer la valeur long terme.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **60 k€**

### Compléments, spécificités

Chiffres clés :

Chiffre d'affaires annuel 2025 : 65 k€ HT.

Profit annuel : 25 545,60 € HT (environ 2 128 € / mois).

Trafic organique : 2 233 visites / mois.

Base email : 2 500 contacts.

Marge commerciale : 50 % (versement aux formateurs).

2,1K € de profit / mois.

Accompagnement proposé après cession : 3h par semaine pendant 1 mois (et plus si besoin).

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale