

Formation professionnelle en langues étrangères

Postée le **31/03/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Lorraine, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

La société est spécialisée dans la formation professionnelle en langues étrangères, avec un focus particulier sur l'apprentissage de l'anglais à destination d'une clientèle adulte.

Elle propose des programmes couvrant à la fois :

- des formations en anglais général et professionnel, adaptées à différents niveaux,
- des formations spécialisées, notamment dans des domaines techniques tels que le secteur médical.

Les formations sont dispensées via des formats hybrides, combinant présentiel et solutions digitales (plateforme e-learning), permettant une grande flexibilité d'apprentissage.

En plus

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

A propos de la cession

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

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		1 800	2 100	2 300
Marge brute		1 400	1 700	2 000
EBE		35	250	300
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes		14	14	14

Autres chiffres

Fonds propres : -300 k€

Intitule_dettes : 580 k€

Trésorerie nette : 200 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le groupe se positionne comme un acteur spécialisé de la formation linguistique professionnelle, avec une offre structurée autour de trois programmes : - Programme 1 : formation linguistique généraliste (B2B multi-secteurs). - Programme 2 : formation en anglais spécialisée dans le domaine médical (positionnement différenciant). - Programme 3 : offre digitale en visioconférence (lancée en 2025). Le groupe se distingue par : - une expertise sectorielle forte (médical), - un modèle hybride (présentiel, visioconférence, e-learning), - une clientèle diversifiée (entreprises, institutions, établissements de santé).

Concurrence

Le marché comprend trois grandes catégories d'acteurs : - Centres de formation traditionnels. - Plateformes digitales internationales (e-learning). - Acteurs spécialisés par secteur (niches professionnelles). Le groupe bénéficie d'un positionnement différenciant grâce à : - sa spécialisation dans le secteur médical, - son offre combinant présentiel + digital + abonnement e-learning, - une base clients institutionnelle significative.

Points forts / faibles

Points forts

Forte traction commerciale sur le Programme 2 :

Plus de 200 écoles clientes et 35 000 étudiants, offrant une visibilité sur les revenus.

Potentiel de croissance élevé :

Marché adressé porteur, notamment sur la formation spécialisée et le digital.

Accélération digitale structurante :

Lancement en 2025 du Programme C (plateforme de visioconférence) après 2 ans de développement.

Modèle économique scalable :

Facturation à l'heure + abonnements e-learning, permettant une montée en puissance progressive.

Base opérationnelle solide :

+70 enseignants, 35k étudiants, chiffre d'affaires d'environ 2 M€ en 2025.

Positionnement différenciant sur une niche à forte valeur ajoutée (formation médicale).

Points faibles

Procédure de sauvegarde en cours sur l'Entité A :

- Plan de restructuration engagé en février 2025 avec remboursement de la dette sur 10 ans.
- Dépendance au segment éducation / médical (Programme 2).
- Transition digitale encore en phase de montée en puissance (Programme C à déployer commercialement).
- Taille critique limitée face aux acteurs internationaux digitaux.
- Pression concurrentielle sur les prix, notamment sur les offres standardisées.

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale