

Description générale
----------------------

## Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans

**Localisation du siège :** Alpes Maritimes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

## Résumé général de l'activité

Organisme de formation spécialisé en marketing digital, majoritairement orienté vers les particuliers.

Il est principalement axé sur la formation de particuliers, avec une croissance notable sur le segment entreprises.

Présence majoritaire dans le secteur du numérique, avec une progression dans le secteur des RH.

L'organisme propose les meilleurs formateurs dans le domaine du numérique.

En particulier, la société offre d'excellentes formations sur les réseaux sociaux et les marketplaces.

Fidélisation de la clientèle par un service après-vente professionnel.

Le taux de satisfaction moyen chez EDOF est de 4.91/5.

Certifications Qualiopi pour Formations Professionnelles et Bilan de Compétences (BDC).

Agrément par la Caisse des Dépôts pour le financement par le CPF/EDOF.

Multiples agréments avec différents OCPOs.

## 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

**Compléments :** Financement d'une agence de communication spécialisée dans le digital.

### Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
<b>CA</b>	90	150	1 300	1 100
<b>Marge brute</b>	85	150	600	500
<b>EBE</b>	35	35	200	150
<b>Résultat exploitation</b>	-15	15	150	80
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>	1	1	2	2

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Non précisé

## Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles
------------------------

### Points forts

CA récurrent et en forte croissance.

Qualiopi Formations et Bilan de Compétences.

EDOF/CPF.

OCPOs inscrites.

Coûts fixes optimisés.

1 seul salarié actuel (CDI temps partiel – formateur).

Système puissant intégré, pour market-place et CRM.

Clientèle diversifiée.

Base de formateurs internes qui font leur propre marketing et qui amène une multitude de clients indépendants.

Fortes opportunités de développement.

### Points faibles

Commercialisation digitale :

Réseaux – publicité - campagnes. Animation de réseaux - B2C et B2B.

Développement des formations B2B :

Commercialisation des formations existantes vers des clients corporate et PME.

Élargir l'offre, donc du catalogue de formations : Rajouter des certifications RS (et RNCP) pour élargir le catalogue de formations; surtout via le «market-place» utilisé il y

a facilement des nombreux domaines à rajouter.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **400 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **150 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Périmètre de la cession : 100% des actions.

La date de cession est à prévoir dès que possible.

Habilitations par des certificateurs reconnus pour les formations suivantes :

- Bureautique (CPF et Opco),
- Wordpress (CPF et Opco),
- Compétences Digitales + IA + Marketing Digital (CPF et Opco),
- Anglais (en signature pour CPF et Opco),
- Gestion, Entreprenariat, Vente (que pour OPCOs actuellement).

Système de formateurs indépendants (portage Qualiopi/Cpf/Opco) avec CRM automatisé, market-place de formateurs et suivi/gestion de formations/classes collectives.

Environ 50 formateurs 'internes' en freelance et 1 en CDI (temps partiel - 14 heures par mois).

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale