

## Conseil et formation dans les secteurs de la restauration, hôtellerie, logistique interne, ...

Postée le **22/01/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SARL  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** Rhône-Alpes, France  
**Département :** Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Société de conseil et de formation créée en 1979 par le précédent dirigeant.

Clientèle majoritaire : Etablissements et collectivités publiques du secteur sanitaire, médicosocial, territorial et d'enseignement. Etablissements associatifs du secteur de l'insertion et du handicap.

Domaines d'activités : Restauration collective, Hébergement et hôtellerie (service des repas, fonction linge, hygiène et bionettoyage des locaux) et logistique interne (flux internes et approvisionnements).

Missions réalisées :

Etudes et conseil (55% du CA 2024) :

- Audits d'organisation, de fonctionnement et de performance avec scenarios d'évolution et plans d'actions.
- Diagnostic technique et fonctionnel des locaux et équipements.
- Etudes de faisabilité et de scenarios (analyse prospective).
- Assistance au maitre d'ouvrage pour réorganisation / externalisation / mutualisation.
- Etudes techniques (locaux et équipements).

Formation (45% du CA 2024) : Hygiène et maitrise sanitaire, qualité, procédés, organisation du travail, management.

#### 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 : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	160	190	205	
Marge brute		180	205	
EBE	5	20	20	
Résultat exploitation	-15	5	1	
Résultat net	-15	2	1	
Nb. de personnes	2	2	2	

Autres chiffres

Fonds propres : 250 k€  
Intitule\_dettes : 25 k€  
Trésorerie nette : 120 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Secteur public (plus de 80%), associatif (15%), privé (5%). Le marché est national.

Concurrence

Peu de concurrents de structure et d'activités proches ou identiques (moins de 10 au plan national). Quelques plates-formes de formation employant des indépendants à la mission. Les concurrents sont souvent spécialisés en formation ou en études ou encore en conseil, avec des domaines d'intervention souvent plus restreints. Ils font rarement à la fois des missions d'études, d'audits et de formations, ce qui est un atout pour l'entreprise. Cette pluralité permet de diversifier les missions et donc le potentiel d'interventions.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Ancienneté et notoriété de l'entreprise avec gros historique clients (références de missions antérieures).
- Certification QUALIOPi valide pour les actions de formation.
- Diversité des clients et des domaines d'expertise, qui permet une large répartition de l'activité.
- Situation financière saine.
- Base documentaire complète, actualisée en permanence et directement utilisable (projets et devis, rapports d'études et d'audits, programmes de formation, supports pédagogiques, documentation technique et pédagogique).
- Site internet refait en 2023 (actualisé régulièrement).
- Logiciel de gestion client et de comptabilité performant.
- Absence de démarche commerciale active, avec récurrence d'une partie de la clientèle et sollicitations directes de clients pour expression de leur besoin.
- Appartenance à un réseau de consultants professionnels depuis 2014.
- Réel potentiel de développement.

### Points faibles

Entreprise de savoir-faire, qui demande une expérience et des connaissances en rapport.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **100 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **80 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Possibilité de céder la société ou le fonds de commerce seul (le prix indiqué est celui du fonds, donc hors disponibilités de trésorerie).

L'immobilier (bureaux) n'est pas inclus, mais pourra faire partie du projet de cession si intéressé.

Les méthodes de vente de l'entreprise sont essentiellement basées sur des sollicitations spontanées ou reconduction de missions à l'initiative du client ou de l'entreprise, suite à des préconisations.

S'ajoutent les réponses à consultation ou appels d'offres (limité) et les relations avec des partenaires (réseau professionnel).

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

Pour une personne morale, la reprise est un levier de croissance et de développement d'activité.