

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SARL  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France

### Résumé général de l'activité

Société de soutien scolaire nationale – Modèle agile, sans locaux

Société de soutien scolaire et de services à la personne, créée il y a plus de 15 ans, opérant sur l'ensemble du territoire français via un modèle 100 % flexible et sans locaux.

Une activité clé en main, rentable et immédiatement exploitable, reposant sur une organisation éprouvée et facilement développable.

Une offre complète et diversifiée

L'entreprise accompagne des élèves du primaire au supérieur avec des solutions pédagogiques personnalisées :

- Cours particuliers (à domicile et en visioconférence).
- Aide aux devoirs et suivi régulier.
- Coaching scolaire et méthodologique.
- Stages intensifs (vacances, pré-rentree).

Un positionnement permettant de répondre à une demande récurrente et large.

Un modèle économique souple et performant

Chiffre d'affaires annuel : 85 000 €, réalisé avec une structure volontairement légère.

La société repose sur un double modèle mandataire et prestataire, offrant :

- Une grande flexibilité opérationnelle.
- Une maîtrise des coûts.
- Une adaptabilité forte à la demande locale et nationale

L'activité s'appuie sur un réseau d'enseignants qualifiés, permettant une gestion optimisée et largement pilotable à distance.

Un avantage concurrentiel fort : Agrément Services à la Personne

La société dispose d'un agrément Services à la Personne (SAP) en cours de validité, permettant aux clients de bénéficier d'un crédit d'impôt immédiat de 50 %.

Un levier commercial majeur, facilitant :

- L'acquisition de nouveaux clients,
- La fidélisation,
- Le positionnement face à la concurrence.

## 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           | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| CA                    | 65   | 50   | 85   |      |
| Marge brute           |      |      |      |      |
| EBE                   | -1   | 5    | 5    |      |
| Résultat exploitation | -2   | 1    | 1    |      |
| Résultat net          | -2   | 1    | 1    |      |
| Nb. de personnes      | 1    | 1    | 1    | 1    |

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

- Segment soutien scolaire personnalisé, positionnement qualitatif - Approche premium, axée sur la relation de confiance et la qualité pédagogique - Intervention à l'échelle nationale, sans contrainte géographique - Marché structurellement porteur, soutenu par les cycles scolaires et le dispositif fiscal des services à la personne.

## Concurrence

Le marché est concurrentiel et structuré autour : - De grands acteurs nationaux du soutien scolaire, - De réseaux régionaux, - Et d'indépendants ou petites structures locales. La société se différencie par son ancienneté, sa notoriété, son fonctionnement sans locaux et son modèle mandataire et prestataire, qui lui confère une grande agilité opérationnelle.

## Points forts / faibles

### Points forts

- 15 ans d'existence et crédibilité établie.
- Activité nationale sans dépendance géographique.
- Aucun local, charges fixes limitées.
- Modèle économique éprouvé (mandataire / prestataire).
- Agrément SAP et crédit d'impôt immédiat.
- Organisation structurée et immédiatement exploitable.
- Fort potentiel de développement commercial et digital.
- Activité pilotable à distance.
- Marque reconnue dans le secteur du soutien scolaire.

### Points faibles

- Activité soumise à saisonnalité scolaire.
- Développement commercial perfectible.
- Volume volontairement limité aujourd'hui.
- Marché concurrentiel nécessitant différenciation.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **115 k€**

### Compléments, spécificités

Éléments clés :

Temps de travail : 2 à 3 jours par semaine (environ 20h)

? Activité volontairement exploitée à temps partiel, offrant un fort potentiel de développement via une augmentation du volume d'activité et une structuration commerciale.

Structure légère, sans locaux physiques

Activité clé en main, immédiatement exploitable

Organisation flexible permettant une adaptation du niveau d'activité et de rémunération selon l'implication du repreneur

Potentiel de développement :

Fort potentiel commercial et marketing à ce jour peu exploité.

Possibilité d'augmentation significative du chiffre d'affaires via :  
développement de la stratégie commerciale.

renforcement de la présence digitale (visibilité nationale).

Extension du réseau d'intervenants pour répondre à une demande croissante.

Mise en place de cours en petits groupes / classes (non exploité à ce jour), permettant :

- D'optimiser la rentabilité.
- D'augmenter le chiffre d'affaires à volume horaire constant.

L'activité est aujourd'hui exploitée volontairement en-deçà de son potentiel, offrant au repreneur d'importantes perspectives de croissance.

Informations complémentaires :

Le chiffre d'affaires se décompose en :

- CA taxable,
- CA débours.

Modalités de cession :

- Cession de 100 % des parts sociales
- Transmission dans une logique de continuité et de développement
- Idéal pour un repreneur opérationnel, souhaitant s'impliquer dans la croissance de l'activité
- Prix de cession cohérent avec les performances actuelles et le potentiel, négociable selon le profil et le projet du repreneur.

Confidentialité :

Les informations complémentaires (financières, juridiques et opérationnelles) seront communiquées après un premier échange qualifié et, le cas échéant, la signature d'un engagement de confidentialité (NDA).

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale

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

Idéal pour :

- Un repreneur en reconversion,
- Un entrepreneur souhaitant développer une activité nationale,
- Une structure existante cherchant une croissance externe ciblée.