

Éducation : accompagnement global des étudiants et des familles

Annonce V91434 mise à jour le 30/06/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Indifférent
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Maroc

Résumé général de l'activité

Le groupe est spécialisé dans l'accompagnement global des étudiants et des familles, avec une offre couvrant l'ensemble du parcours académique : soutien scolaire, orientation, préparation aux concours et accompagnement administratif pour les études à l'étranger (visa, titre de séjour, recherche de logement étudiant, installation).

Grâce à un positionnement transversal et à une approche personnalisée, l'activité a su développer une forte notoriété ainsi qu'une excellente réputation auprès de sa clientèle.

Le modèle repose sur une relation de confiance durable avec les familles, générant un important taux de fidélisation et de récurrence, avec des clients qui reviennent d'année en année pour différentes étapes du parcours scolaire et universitaire.

La complémentarité des services constitue un véritable levier de croissance : un étudiant peut être accompagné du secondaire jusqu'à son installation à l'étranger, créant une synergie naturelle entre les différentes activités et maximisant la valeur client.

L'entreprise couvre tous les niveaux scolaires et bénéficie d'un marché porteur, soutenu par la demande croissante en accompagnement éducatif et en mobilité internationale. Son modèle structuré, sa clientèle fidèle et sa réputation solide en font une activité à fort potentiel de développement et de scalabilité.

En plus

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		250	300	350

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute		90	90	200
EBE		30	30	100
Rés. Exp.		15	15	100
Rés. Net		10	10	80
Salariés		7	8	6

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'acteur se positionne comme un pionnier de l'orientation et de l'accompagnement scolaire.

De part la qualité des services proposés, il s'est imposé comme référence qui s'adresse à une niche premium de familles d'élèves avec une CSP élevée (dirigeants, entrepreneurs, directeurs, ...).

Concurrence

L'organisme est le seul cabinet présent au Maroc qui propose une gestion transversale du parcours de l'élève.

Sur la partie orientation il est concurrencé par les cabinets qui opèrent dans le même secteur d'activité.

Il en est de même pour la partie soutien scolaire et préparation aux concours d'accès.

Points forts

- Notoriété et de réputation.
- Clientèle fidèle avec un fort taux de récurrence d'une année à l'autre.
- Synergie naturelle entre les différents services proposés.
- Positionnement différenciant combinant éducation, orientation et mobilité internationale.
- Marché porteur lié à la croissance des études à l'étranger.
- Relation de confiance durable avec les familles.
- Potentiel élevé de développement géographique et digital.
- Forte valeur vie client grâce à l'accompagnement long terme.
- Demande récurrente et peu sensible aux effets de mode.
- Potentiel de partenariats avec écoles, universités et organismes internationaux.
- Faibles coûts fixes comparés au potentiel de rentabilité.
- Modèle facilement duplicable et scalable.
- Base clients déjà qualifiée et exploitable commercialement.

Points faibles

- Croissance organique principalement portée par le bouche-à-oreille et la réputation du groupe.

- Demande en forte hausse sur les services liés aux études à l'étranger, nécessitant davantage de ressources humaines.
- Modèle ayant atteint une phase de maturité nécessitant un nouvel accompagnement stratégique et des moyens supplémentaires pour changer d'échelle.
- Faible digitalisation de certains processus administratifs et commerciaux, offrant des leviers immédiats d'optimisation de la rentabilité et de productivité.
- Développement géographique encore limité au regard du potentiel national et international de la marque.
- Besoin d'investissements supplémentaires pour accélérer la structuration interne, renforcer les équipes et ouvrir de nouveaux relais de croissance.
- Activité disposant d'un fort potentiel de franchise ou de duplication, qui n'a pas encore été pleinement exploité.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Autre
Complément	La cession s'inscrit dans une volonté des dirigeants de transmettre l'activité à un acteur disposant des ressources nécessaires pour accompagner une nouvelle phase de croissance et de structuration.
Prix de cession	900 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	200 k€