

École internationale de business et hôtellerie

Annonce V91978 mise à jour le 05/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Rhône

Résumé général de l'activité

École internationale de business et hôtellerie basée à Lyon et Paris, fondée en 2021.

Modèle unique : 6 mois de cours et 6 mois de stage rémunéré chaque année, placements en Palaces et restaurants haut de gamme.

350 étudiants.

Structures flexibles : Rendement fixe, participation aux bénéfices ou capital. Ticket à partir de 200 000 €.

8,25 M€ de chiffre d'affaires généré en 3 ans, 100% autofinancé, zéro dette bancaire. Croissance de 88% en 2024.

Recherche des investisseurs pour accélérer le développement (campus de Paris à fort potentiel, expansion Europe).

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA		25	1 000	
Marge brute		20	1 000	
EBE		- 150	20	

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Rés. Exp.		- 200	-65	
Rés. Net		- 150	-65	
Salariés			2	

Indications concernant les éléments chiffrés

- Un établissement d'enseignement supérieur en forte croissance, dont le modèle repose sur le paiement intégral des frais de scolarité en début d'année, réparti sur 4 rentrées annuelles (février, avril, septembre, novembre). Ce fonctionnement génère une trésorerie disponible nettement supérieure au chiffre d'affaires comptable de l'exercice, une partie des encaissements étant comptabilisée en produits constatés d'avance jusqu'à la réalisation effective des formations concernées.
- Les capitaux propres négatifs des exercices 2022 et 2023 reflètent la phase d'investissement initiale (ouverture des campus, développement pédagogique, recrutement), typique d'un établissement en phase de lancement. Depuis, la société a connu une croissance rapide de son chiffre d'affaires encaissé, avec zéro dette bancaire et un financement entièrement assuré en fonds propres.
- Les comptes 2024 et 2025 sont en cours de finalisation avec l'expert-comptable (attendus respectivement en septembre 2026 et fin 2026) et pourront être communiqués dans le cadre d'un échange approfondi avec un investisseur ou repreneur sérieux.
- Concernant les dettes financières indiquées à 0 : l'entreprise n'a aucun emprunt bancaire. Elle porte cependant un passif de remboursements clients (avoirs / refunds) d'environ 1,2 M€, à traiter dans le cadre d'une opération d'investissement ou de cession, selon des modalités à convenir.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

- Un établissement d'enseignement supérieur privé, spécialisé dans le Business et le Management Hôtelier, avec deux campus en France (Lyon et Paris). Il se positionne sur un segment différenciant : la formation en alternance intensive (6 mois de cours, 6 mois de stage rémunéré, chaque année), avec placement garanti auprès de partenaires haut de gamme (Palaces, restauration gastronomique, grandes enseignes).
- La France reste la première destination touristique mondiale et devient une destination de plus en plus prisée par les étudiants internationaux, portée par des coûts de scolarité plus accessibles et des conditions de visa plus favorables que ceux du Royaume-Uni, des États-Unis, du Canada ou de l'Australie. L'établissement capte une partie de cette demande croissante, notamment en provenance d'Afrique francophone, d'Afrique du Nord et d'Asie du Sud, avec l'appui de relations solides avec Campus France pour l'accompagnement visa.
- L'établissement dispose d'une capacité d'accueil combinée de 950 places sur ses deux campus, avec une marge de croissance significative, notamment sur le campus parisien.

Concurrence

- Le marché des écoles de commerce et de management hôtelier en France est fragmenté, avec des acteurs allant des grandes écoles reconnues (formations longues, sélectives, coûts élevés) aux établissements privés de proximité proposant des cursus classiques sans réel accompagnement.
- Peu d'établissements combinent simultanément les éléments suivants : logement hors campus inclus dès l'arrivée, stage rémunéré garanti (et non simplement "conseillé"), accompagnement administratif complet dès le premier jour (visa, banque, sécurité sociale) et placement systématique auprès d'employeurs haut de gamme. C'est cette combinaison, plutôt qu'un seul de ces éléments pris isolément, qui constitue la différenciation de l'école face à la concurrence.
- Cette combinaison représente une barrière à l'entrée réelle pour de nouveaux entrants, construite sur plusieurs années de relations avec les employeurs partenaires et les organismes d'accompagnement (Campus France notamment) et difficile à répliquer rapidement.

Points forts

- Croissance rapide du chiffre d'affaires encaissé depuis la création (2021).
- Aucune dette bancaire, développement entièrement autofinancé.
- Modèle économique différenciant (stage rémunéré garanti, logement inclus, accompagnement complet).
- Taux d'insertion professionnelle des diplômés supérieur à 80%.
- Capacité d'accueil disponible importante, notamment sur le campus de Paris, permettant une croissance à coût marginal réduit.
- Quatre rentrées annuelles avec paiement intégral des frais à l'inscription, assurant une visibilité de trésorerie.

Points faibles

- Structure encore jeune (fondée en 2021), avec des capitaux propres négatifs sur les premiers exercices, reflet de la phase d'investissement initiale.
- Dépendance actuelle vis-à-vis du fondateur pour la gestion opérationnelle et les relations clés (partenaires stage, Campus France).
- Activité concentrée sur un seul pays (France), avec une diversification géographique encore à construire (projet d'expansion en Espagne à l'étude)
- Passif de remboursements clients à régulariser (environ 1,2 M€).
- Modèle de formation actuellement 100% présentiel, avec une transition vers l'hybride encore en phase de lancement.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	1 500 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire
Explication de la recherche de fonds	Recherche entre 1,2 M€ et 2 M€ pour accélérer une phase de développement déjà engagée, sur la base d'un modèle économique prouvé et rentable. Les fonds seront utilisés pour : - Régulariser le passif de remboursements clients existant, afin de restaurer une trésorerie opérationnelle pleinement disponible. - Renforcer le recrutement digital (campagnes ciblées, outils d'admission assistés par IA). - Activer pleinement le campus de Paris, actuellement sous-occupé par rapport à sa capacité. - Lancer les premières formations hybrides, en réponse à une demande déjà identifiée en Asie du Sud et en Afrique francophone. - Plusieurs structures d'investissement sont proposées, adaptées aux objectifs de chaque investisseur : rendement fixe mensuel, participation aux bénéfices ou prise de participation minoritaire au capital. Le ticket d'entrée est accessible à partir de 200 000€, avec une gouvernance transparente (reporting régulier, participation possible à un comité de suivi). - Une préférence est donnée aux investisseurs disposant d'une connaissance du secteur de l'éducation ou de l'hôtellerie, sans que cela soit une condition obligatoire.

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---

Complément

- Idéalement un investisseur ayant une connaissance ou une expérience dans le secteur de l'éducation, de l'enseignement supérieur, ou de l'hôtellerie/restauration, sans que cela soit une condition obligatoire. Une bonne compréhension de ces secteurs peut apporter une réelle valeur ajoutée au-delà du simple apport financier (réseau, expertise stratégique, mise en relation).
- Ils privilégient également une relation de confiance et de transparence dans la durée, avec un investisseur impliqué de façon constructive, que ce soit à travers un reporting régulier ou une participation à un comité de suivi, plutôt qu'un investisseur purement passif ou à la recherche d'un rendement à très court terme.
- Le fondateur souhaite conserver un rôle opérationnel actif dans le développement de l'école, notamment sur les projets en cours (formations hybrides, expansion européenne). Nous restons ouverts à différents profils d'investisseurs, qu'il s'agisse de particuliers, family offices, ou fonds d'investissement, en France comme à l'international.