Média spécialisé, plateforme e-learning et conseil

Annonce V92006 mise à jour le 29/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Acteur RSE hybride combinant média spécialisé, plateforme e-learning et activité conseil délégable.

Audience média :

- 320 000 sessions en 2025.
- 260 000 visiteurs uniques.
- 25 000 visites mensuelles.
- 9 000 abonnés newsletter.
- 4 200 abonnés Facebook.
- 8 700 abonnés Instagram.

- Base commerciale : plus de 800 prospects B2B.
- Plateforme LMS propriétaire avec 4 modules SCORM.
- Déficit fiscal reportable estimé entre 570 k€ et 600 k€.

Eléments chiffrés

Eléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			200	
Marge brute				
EBE			50	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			2	

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffres clés :
- EBE retraité > 65 k€ HT (EBE comptable : 14 198 € HT).
- 38 clients en 2025 avec un taux de réachat supérieur à 30 %.

Répartition du CA :
- E-learning & sensibilisation : 42 %.
- Formation : 27 %.
- Conseil RSE : 30 %.
- Autres : 1 %.

Opportunités :

- Structurer une démarche commerciale pour accélérer les ventes.
- Développer de nouvelles formations (IA responsable, sobriété numérique, achats responsables, etc).
- Mieux exploiter le média pour générer des leads et des revenus.
- Développer la plateforme LMS via des abonnements, de la marque blanche et du cross-sell.
- Construire des parcours clients complets (sensibilisation - formation - conseil - accompagnement RSE).
- Valoriser la base de prospects B2B existante.

Informations importantes :

- Activité principalement destinée aux responsables RSE et RH des PME, ETI et grands comptes.
- Aucun endettement bancaire.
- Dette fiscale d'environ 10 k€, faisant l'objet d'un échéancier.
- Comptes courants d'associés supérieurs à la trésorerie disponible.
- En 2026, le CA encaissé est en forte baisse à fin juin (-70 %), mais les devis signés ne reculent que de 6 % (96 k€ signés), nécessitant une mise à jour du carnet de commandes.
- Les réseaux sociaux ne sont plus animés depuis le début de l'année.
- La plateforme LMS est un actif structurant ; les statistiques d'usage et les coûts de maintenance devront être confirmés lors de la reprise.
- Présence d'actionnaires minoritaires avec clause de sortie conjointe prévue en cas de cession des majoritaires.

La cession concerne :

- Le site institutionnel.
- Le média.

Positionnement concurrence

Concurrence

Points forts

L'activité présente plusieurs atouts pour un repreneur :

- Un dealflow entrant déjà existant, généré sans force commerciale dédiée. La mise en place d’un suivi commercial plus actif et d’une stratégie d’acquisition renforcée constitue un levier direct de croissance.
- Une brique RSE prête à intégrer, combinant média, contenus, e-learning, formation, conseil et certification Qualiopi. Elle permet à un acquéreur structuré de renforcer rapidement son offre RSE / ESG / formation.
- Un média d'autorité encore peu monétisé, avec environ 25 000 visites mensuelles, 9 000 abonnés newsletter, 4 200 abonnés Facebook et 8 700 abonnés Instagram sur les sujets d'éco-gestes et de consommation responsable.
- Une plateforme e-learning propriétaire avec 4 modules SCORM déjà déployés en entreprise, pouvant être mieux monétisée via

des parcours hybrides, des abonnements, de la marque blanche ou du cross-sell.
- Une base commerciale déjà constituée, avec plus de 800 prospects B2B, 38 clients en 2025 et une part de récurrence / réachat supérieure à 30 %.

Atouts :

- Activité diversifiée autour de trois pôles : e-learning, formation certifiée Qualiopi et conseil RSE.
- Média reconnu apportant visibilité, crédibilité et génération de leads.
- Plateforme e-learning propriétaire déjà opérationnelle.
- Base clients existante et récurrence en progression.
- Dealflow entrant généré sans équipe commerciale dédiée.
- Modèle facilement délégable grâce à un réseau de consultants et formateurs.
- Certification Qualiopi et contenus déjà développés.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Les cédantes souhaitent céder l'activité afin d'évoluer vers de nouveaux environnements professionnels. L'une souhaite retrouver une dynamique d'équipe au sein d'une organisation plus large, tandis que l'autre souhaite développer de nouvelles compétences et de nouveaux services.
Prix de cession	85 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement