

## Formations réglementaires B2B (Pharma / médical)

Annonce V80648 mise à jour le 07/02/2025

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Rhône

#### Résumé général de l'activité

La société est spécialisée dans les formations réglementaires dans l'industrie B2B (Pharma / médical).

La société est passée de 1 à 3 M€ de CA - EBITDA + dont 600 k€ par abonnement (20% du CA) en 3 ans et souhaite désormais accélérer le développement de son offre digitale.

C'est un business model :

- Solide : il offre aux entreprises la possibilité de mieux former leurs collaborateurs tout en divisant à minima par 2 les coûts associés.
- Scalable à l'infini car il s'adresse à toutes les tailles d'entreprises de toutes les nationalités dans tous les secteurs.

#### En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

### Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Trésorerie nette	300 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			2 200	3 000

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Marge brute				
EBE			200	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			15	

## Indications concernant les éléments chiffrés

1er tour de table mi-2024 = 1,5 M€ sécurisés & déployés (investisseurs privés / family offices + Pool bancaire CERA + LCL + la BPI) qui a permis de financer le CTO + outil IA + les contenus.

Besoins d'investissements supplémentaires afin d'accélérer le développement = 3M€ pour financer :

- L'acquisition avant fin 24 de la plateforme CA SaaS = 400K€ - LOI exclusive signée.

- L'acquisition d'une société de conseil avant fin 24 CA = 0.7M€.

- Développements de l'outil SaaS et des contenus.

- CA 2024 Est. = 3 M€ dont SaaS 1 M€.

- CA 2025 Prev. = 6 M€ dont SaaS 2 M€.

- Objectif à 5 ans = 10M€ de CA SaaS / Valeur d'Entreprise Indicative = 50M€ (Valeur Entrée = 6.6 M€).

CA SaaS hausse mécanique des besoins : + d'employés + de nouveaux postes + de formations + de contraintes réglementaires.

Clients prestigieux : GSK, Astra Zeneca, Pierre Fabre, Merck, UPSA, Servier.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

En Europe, la croissance annuelle du marché de l'EdTech est estimée à environ 15% entre 2020 et 2027 pour atteindre plus de 60 Mds\$ de chiffre d'affaires.

Le secteur est en forte croissance en France avec 1,3 Mds€ de chiffre d'affaires en 2021 (CAGR 2016-21 = 9%).

Accélération de la création d'EdTech au cours des 5 dernières années : sur les 500 EdTech, 54% ont été créées entre 2017-21.

### Concurrence

Le marché EdTech en France est très fragmenté (60% ont

### Points forts

- Scalabilité infinie : besoin de formation métier pour toutes les entreprises, dans tous les pays, dans tous les secteurs.

- Business model SaaS déjà commercialisé avec succès = Proof of Concept.

- Des associés fondateurs et managers expérimentés : Plus de 20 ans d'expérience dans le conseil managérial, les sciences de la vie, les services IT et télécoms.

- Une équipe motivée en ligne avec les valeurs et la stratégie développement de l'entreprise.

- Business model résilient aux crises : secteur pharmaceutique / formation à distance.

- Demande croissante des clients pour des contenus additionnels.

- Contenu créé en collaboration avec les clients afin de répondre au mieux à leurs attentes.
- Présence à l'international : France + Belgique + Allemagne et intervient aussi au Canada, Singapour, USA et Suisse.

## Infos sur la levée de fonds

### A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché	100 k€
Participation proposée au capital	Minoritaire
Explication de la recherche de fonds	L'investissement est structuré sous un format CLUB DEAL (tickets de 100 k€ à 500 k€) pour un montant total de 3000 k€.

### Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique
Complément	Recherche d'investisseurs qui croient au projet et souhaitent s'investir.