

Cabinet de coaching professionnel à distance



MERGERSCORP

Cabinet de coaching professionnel à distance

Cette entreprise est une société de coaching de carrière et de direction en pleine croissance qui aide les professionnels expérimentés à obtenir des entretiens, des offres d'emploi et des promotions en une fraction du temps qu'il faudrait normalement. Grâce à sa méthodologie exclusive de coaching de bout en bout et à son modèle de prestation entièrement systématisé, l'entreprise obtient régulièrement de bons résultats en matière d'emploi à grande échelle, ce qui la distingue de la plupart de ses concurrents dans le secteur.

Opérant sur un marché mondial du coaching professionnel évalué à 5,34 milliards de dollars et en expansion d'année en année, l'entreprise est stratégiquement positionnée à l'intersection de la demande croissante d'avancement de carrière des cadres et de la professionnalisation continue du secteur du coaching. Sa réputation de marque bien établie, les résultats exceptionnels de ses clients et son infrastructure évolutive l'ont propulsé à plus de 7 millions de dollars de revenus au cours des 12 derniers mois, grâce à des marges élevées et à une réserve croissante de professionnels à la recherche de meilleures opportunités d'emploi.

L'entreprise s'appuie sur un écosystème numérique sophistiqué qui comprend une plateforme logicielle de carrière propriétaire, une liste d'abonnés de plus de 100 000 professionnels et des systèmes d'intégration automatisés qui permettent à l'entreprise d'acquérir, d'entretenir et de fournir de la valeur à ses clients à grande échelle. Avec une valeur moyenne de commande d'environ 8 000 dollars et des taux de conversion supérieurs à 20 % entre l'appel de découverte et la clôture, l'entreprise continue de faire preuve de solides performances financières et d'une économie d'unité hautement prévisible.

Conçue pour assurer la stabilité opérationnelle, l'entreprise utilise des procédures opératoires normalisées entièrement documentées, un solide système de contrôle de la qualité et une main-d'œuvre à distance répartie, composée de dirigeants basés aux États-Unis et de sous-traitants internationaux. Le propriétaire actuel n'a aucune responsabilité vis-à-vis des clients et travaille "sur" l'entreprise plutôt que "dans" l'entreprise, ce qui assure une transition en douceur pour un nouvel opérateur.

Grâce à son modèle de prestation évolutif, à sa solide infrastructure numérique et à ses succès avérés auprès de ses clients, l'entreprise est exceptionnellement bien positionnée pour poursuivre son expansion sous l'égide d'un nouveau propriétaire.

Principaux avantages

- **Système éprouvé et évolutif:** Méthodologie propriétaire de bout en bout
- **Valeur moyenne des commandes élevée:** ~8K\$ par client avec des marges importantes
- **Des commentaires bien notés:** 4,7 sur Trustpilot et 5,0 sur Reviews.io
- **Acquisition efficace de clients:** >20 % de conversion des ventes entre l'appel de découverte et la conclusion de la vente
- **Risque faible lié à la personne clé:** des procédures opérationnelles standard entièrement documentées, des contrôles de qualité et un ensemble de talents approuvés garantissent la continuité et l'évolutivité.
- **Une infrastructure numérique solide:** Outil logiciel conçu sur mesure, liste d'adresses électroniques de plus de 123 000 personnes, intégration automatisée et pile technologique complète.

TARGET PRICE

\$ 7,000,000

GROSS REVENUE

\$ 7,107,715

EBITDA

\$ 1,715,664

BUSINESS TYPE

Logiciels et SAAS

COUNTRY

États-Unis

BUSINESS ID

L#20251047

- **Transition facile du propriétaire:** L'entreprise est structurée de manière à permettre une transition en douceur, le propriétaire actuel n'ayant aucune responsabilité vis-à-vis des clients.

Marketing

L'entreprise utilise une stratégie de marketing équilibrée qui combine des canaux payants axés sur la performance avec des efforts organiques et basés sur les références. Les campagnes sociales payantes sur Meta, LinkedIn et YouTube génèrent la majeure partie du trafic, tandis que les commentaires du NPS et les témoignages solides aident à transformer les clients satisfaits en défenseurs actifs. Le contenu de LinkedIn, les webinaires, les ateliers et les groupes communautaires privés sont autant de sources de croissance supplémentaires. L'entreprise nourrit également les prospects en haut de l'entonnoir avec des études de cas convaincantes et des informations pratiques qui les encouragent à réserver des appels de découverte.

Opérations

L'entreprise fonctionne à 100 % à distance, avec une équipe centrale basée aux États-Unis et des sous-traitants dans le monde entier :

Fondateur et PDG : 40 à 50 heures par semaine pour gérer l'équipe, superviser le produit, la supervision du coaching, la stratégie d'inscription, les partenariats de marque, la liaison financière/comptable, la liaison juridique et le programme de coaching.

L'équipe est composée de 6 employés à plein temps aux États-Unis et de plus de 20 contractants à plein temps et à temps partiel aux États-Unis, en Amérique du Sud et en Asie.

Solidité financière

L'entreprise a réussi à s'orienter vers des services à plus forte valeur ajoutée sans sacrifier les marges. Le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise a dépassé les 7 millions de dollars au cours des 12 derniers mois, ce qui témoigne d'une forte demande sous-jacente et d'une grande efficacité opérationnelle. Avec des revenus annuels en hausse, une identité de marque bien développée et d'excellentes marges, cette entreprise est parfaitement positionnée pour qu'un nouveau propriétaire la fasse passer à la vitesse supérieure.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM