

Conseil et organisme de formation RGPD - DPO externalisé multi secteurs avec expertise ESMS

Annonce V89302 mise à jour le 12/03/2026

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

activité RGPD (conseil et formation) haut de gamme et clé-en-main, spécialisée dans le secteur médico-social (EHPAD, ESSMS, établissements de santé) cherche repreneur par region administrative (13 régions).

Il s'agit d'une cession d'un droit d'exploitation régional exclusif et définitif. => 1 région = 1 acquéreur.

Ce n'est pas une franchise, il n'y a pas de redevance.

Il s'agit d'une activité structurée et à forte valeur immatérielle, construite et éprouvée sur 10 ans d'expériences terrain.

Multi-secteurs et clé en main.

En plus

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

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			180	
Marge brute				
EBE			40	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Cette activité performante a été construite avec la rigueur et l'exigence d'un grand groupe.

L'actif cédé est multi-secteurs avec une expertise dans le secteur médico- social (EHPAD, ESMS, établissements de santé). Il comprend :

- La méthodologie d'accompagnement à la conformité RGPD, packagée et duplicable.
- Les boîtes à outils et bases documentaires complètes (Audits, plans d'actions, procédures, registres, formalités administratives et contractuelles, Kits opérationnels, ...)
- La marque et les actifs marketing/digitaux (différenciants et performants).
- Le portefeuille clients (250 références) et la base de prospects qualifiés.
- La formation opérationnelle et l'accompagnement de prise en main de l'activité.
- Les éléments préparatoires à la certification DPO AFNOR - La certification QUALIOPi (valide jusqu'à décembre 2027).

Le modèle économique est très rentable à fort potentiel de croissance :

- Marge brute > 90 %.
- CA moyen constaté > 180 k€ / an par exploitant.
- Panier moyen : 5 000 – 7 000 € (jusqu'à 30 000 €).
- Missions transformables en revenus récurrents.
- Structure légère, faibles charges fixes et rentabilité rapide.

Prix de cession : 22 k€ à 45 k€ par région, selon la région.

L'amortissement potentiel de l'investissement est quasi immédiat selon dynamique commerciale.

Le modèle est conçu pour générer du chiffre d'affaires dès le démarrage.

Échange confidentiel après entretien de qualification. Dossier complet transmis aux profils sérieux uniquement.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Clients privés et publics (TPME / Grands groupes / collectivités).

Très belles références, notamment auprès de grands groupes dans tous les secteurs d'activité : EHPAD, Santé, Écoles, Transports en commun...

Les barrières à l'entrée sectorielle sont fortes.

Le marché se structure maintenant.

Points forts

Activités clé-en-main premium :

- De très belles références notamment auprès de grands groupes.
- Une offre d'accompagnement et de formation packagée très opérationnelle, prête à l'emploi.
- Une approche innovante générant une réelle adhésion à un sujet perçu comme fastidieux.
- Organisme de formation certifié QUALIOPi (dec.2027).

Opportunité rare :

- 1 activité transmise, immédiatement génératrice de business.
- 1 région = 1 acquéreur (chaque région attribuée sort définitivement de la vente) => Achats de plusieurs régions possible.
- Aucune redevance.
- Indépendance totale.
- La transmission est accompagnée avec une formation complète personnalisée au profil de l'acquéreur et de ses besoins (10 jours) intégrant le transfert méthodologie et la posture premium.
- Un coaching de 6 mois (0,5 j/mois).
- Un accompagnement à la montée en puissance, sur demande.

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

Prix de cession

Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale

Le profil idéal est un professionnel déjà installé (ou non), ambitieux et rigoureux souhaitant déployer rapidement une offre rentable à forte Valeur Ajoutée :

- Consultants RGPD/DPO Externe / Généraliste / Informatique voulant se spécialiser, monter en gamme, gagner du temps, augmenter son panier moyen.

- Cabinet de Conseil / Audit / QSE souhaitant ajouter une brique RGPD packagée et pénétrer le secteur Médico-Social.
- Organismes de formation (QUALIOP) cherchant à intégrer une offre de conformité RGPD complète.

- Indépendants en reconversion (profil structuré) voulant une offre "prête à vendre" dès les premiers RDV.

Complément