

Formation professionnelle en ligne

Annonce V90214 mise à jour le 23/04/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Provence-Alpes-Côte d'Azur
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Acteur digital spécialisé dans la formation professionnelle en ligne.

La société développe et commercialise des parcours certifiants dédiés à la reconversion et à la montée en compétences sur des métiers concrets (décoration, immobilier, outils digitaux).

Son modèle repose sur une offre 100 % digitale (e-learning + accompagnement humain), finançable (CPF), avec une approche orientée employabilité et résultats.

L'entreprise bénéficie d'un positionnement différenciant sur des niches à forte valeur ajoutée, combiné à une structure légère et fortement automatisée.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	130 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	5 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	600	550	500	
Marge brute				
EBE	100	200	75	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Exp.				
Rés. Net	70	70	35	
Salariés	1	1	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffres clés :

- Chiffre d'affaires 2025 : ~500 k€.
- EBE retraité : ~150 k€.
- Croissance T1 2026 : +45 %.
- Pipeline sécurisé : ~300 k€.
- Ticket moyen : 1 500 € – 2 500 €.

Prix de vente de la société : HAI 943 200 €.

Prix de vente hors honoraires : 900 000 €.

Les honoraires sont de 9,6% TTC (8% HT) du prix de cession soit 86 400 € TTC (72 000 € HT).

Honoraires partagés entre l'acquéreur et le cédant (50% cédant, 50% acquéreur) soit à la charge de l'acquéreur 4,8% TTC (4%HT) correspondant à 43 200 € TTC (36 000 € HT).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Unique certificateur en France sur la formation proposée.

Clientèle :

- Particuliers en reconversion (majoritaire).
- Actifs en montée en compétences.
- Développement B2B en cours.

Points forts

- Statut de certificateur sur une niche métier (position unique en France).
- Modèle digital scalable, peu capitalistique et fortement margé.
- Acquisition client performante et diversifiée (SEO, plateformes, ads).
- Génération de leads organiques significative (~50 % du CA sans publicité).
- Structure lean sans coûts fixes lourds.
- Activité 100 % digitalisée (full remote).
- Marché en consolidation favorable aux acteurs performants.

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	900 k€

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale