

Organisme de formation linguistique B2B - Qualiopi (deux structures)

Annonce V91431 mise à jour le 30/06/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	EURL
Localisation du siège	Rhône-Alpes
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Groupe de deux structures spécialisées dans la formation en langues à dominante B2B / professionnelle, implanté en Auvergne-Rhône-Alpes.

Positionnement de référent local rare : activité orientée à environ 95 % anglais, là où la concurrence reste généraliste.

Certification Qualiopi en cours de validité (accès CPF et financements OPCO).

Plateforme prête à l'emploi, intégrable rapidement au sein d'un groupe sans investissement complémentaire.

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	35 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	80 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	500	450	400	550

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute	400	400	400	
EBE	-35	-10	10	
Rés. Exp.	-55	-20	5	
Rés. Net	-65	-20	5	
Salariés	7	7	6	5

Indications concernant les éléments chiffrés

Périmètre : données consolidées de deux structures juridiques distinctes, cession de 100 % des titres.

Trajectoire : la base de coûts a été réalignée sur le niveau d'activité au cours des trois derniers exercices. 2025 marque le retour à la rentabilité sur le périmètre consolidé (EBE et résultat net positifs).

Prévisionnel 2026 : en hausse d'environ 35 % par rapport à 2025, établi sur la seule base de contrats et conventions déjà signés (près de la moitié déjà facturée à mi-2026).

La progression s'explique par la hausse du CA et par la suppression d'un poste salarié, à structure de charges par ailleurs constante. Résultat net prévisionnel d'environ 130 à 150 k€, rémunération du dirigeant intégrée au niveau de 2025.

Structure financière : aucune dette bancaire. La ligne « dettes financières » des bilans correspond à des comptes courants / conventions de trésorerie intra-groupe, à régulariser dans le cadre de l'opération.

Marge : marge brute d'environ 90 % sur trois exercices, modèle faiblement capitalistique.

Rémunération du dirigeant : intégrée au résultat présenté, ce qui constitue un levier de retraitement pour un acquéreur n'ayant pas à se rémunérer sur la structure.

Données issues des liasses comptables validées par l'expert-comptable. Dossier détaillé (mémoire) communiqué après signature d'un accord de confidentialité.

Dossier détaillé communiqué après signature d'un accord de confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Akteur de la formation linguistique professionnelle, à dominante B2B, spécialiste des langues avec une très forte orientation anglaise (environ 95 % du chiffre d'affaires).

Offre complémentaire en autres langues (FLE, langues européennes), à la marge.

Modèle hybride entreprises / CPF / OPCO, en présentiel et à distance, centré sur des parcours individuels sur-mesure et des programmes collectifs en entreprise.

Présence active sur le reclassement professionnel, qui apporte une dimension contracyclique.

Marque locale reconnue, fidélisation forte et développement par recommandation.

Concurrence

Marché concurrentiel mais fragmenté.

La concurrence locale est largement constituée d'organismes de formation multi-disciplines (management, informatique, soft skills, sécurité, ...) pour lesquels les langues ne représentent qu'une activité parmi d'autres.

Le positionnement de spécialiste des langues, avec une expertise concentrée sur l'anglais, constitue une différenciation nette et un actif immatériel difficile à répliquer rapidement.

La certification Qualiopi, en cours de validité, représente une barrière réglementaire à l'entrée et conditionne l'accès aux financements CPF et OPCO.

La base de clients récurrents et le réflexe de recommandation limitent la pression concurrentielle directe sur le portefeuille existant.

Points forts

Spécialisation rare en anglais (environ 95 % du CA), avec un positionnement de spécialiste des langues distinctif face aux organismes multi-disciplines.

Retour à la rentabilité en 2025 ; résultat net prévisionnel 2026 d'environ 130 à 150 k€.

Forte visibilité commerciale : CA prévisionnel 2026 d'environ 574 k€, établi sur la seule base de contrats déjà signés (+35 %).

Marge brute élevée (environ 90 % sur trois exercices) et modèle faiblement capitalistique.

Équipe internalisée, expérimentée et autonome (5,6 ETP en CDI), forte ancienneté, encadrée par une responsable en poste depuis 2008 ; activité indépendante du dirigeant.

Certification Qualiopi en cours de validité, permettant l'accès au CPF et aux financements OPCO.

Aucune dette bancaire et trésorerie disponible d'environ 81 k€.

Portefeuille clients diversifié, sans dépendance critique, avec double récurrence (cycles renouvelés et fidélité client).

Modèle hybride entreprises / CPF / OPCO, en présentiel et distanciel.

Plateforme intégrable rapidement dans un groupe, sans investissement complémentaire.

Leviers d'accélération identifiés : adossement à une force commerciale, croisement d'offres et mutualisation des fonctions support.

Cédant disponible pour accompagner la transition.

Points faibles

Fonctions administratives, comptables et commerciales aujourd'hui centralisées sur le dirigeant.

Une période d'accompagnement est prévue pour assurer le transfert ; ces fonctions peuvent ensuite être absorbées par les services support d'un acquéreur.

Force commerciale en propre limitée : le développement repose aujourd'hui largement sur la recommandation et la récurrence plutôt que sur une prospection structurée.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Adossement industriel
Complément	Le dirigeant souhaite poursuivre le développement de la structure au sein d'un groupe disposant d'une force commerciale et de fonctions support, plutôt qu'en croissance autonome. Disponibilité pour accompagner la transition.
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
Complément	Acquéreur recherché : groupe de formation ou acteur multi-services pour lequel une expertise spécialiste de l'anglais et un portefeuille de clients professionnels constituent un actif complémentaire. Opérateur individuel expérimenté également envisageable. Le dirigeant reste disponible pour accompagner la transition.