

Centre de formation

Annonce V91529 mise à jour le 07/07/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

Organisme de formation professionnelle certifié Qualiopi, spécialisé dans la montée en compétences des entreprises (B2B).

La société conçoit et déploie des parcours de formation sur mesure, à la carte, couvrant une douzaine de domaines : management & leadership, performance commerciale, IA & transformation numérique, prévention & sécurité, QVCT, RSE, bureautique et compétences transversales.

Le modèle est asset-light : une équipe permanente resserrée pilote l'ingénierie pédagogique et l'ingénierie financière (montage des dossiers OPCO, plan de développement des compétences, FNE...), tandis qu'un réseau de plus de 70 formateurs indépendants assure la délivrance des formations selon les besoins.

Cette organisation permet d'augmenter le volume d'activité sans alourdir la masse salariale, avec une forte flexibilité.

La société s'appuie sur des actifs différenciants : contenus pédagogiques propriétaires, un portefeuille de certifications (CléA, SST, PRAP, AIPR, TOSA), une offre d'abonnement annuelle déclinée en plusieurs formules et des partenariats apporteurs d'affaires.

Présente physiquement en Normandie, elle intervient pour une clientèle B2B diversifiée et multi-régions (Normandie, Loire-Atlantique, Île-de-France), sans dépendance à un client unique ni au CPF.

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	115 k€
Dettes financières	50 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	450	450	450	
Marge brute	450	400	400	
EBE	100	150	150	
Rés. Exp.				
Rés. Net	100	95	95	
Salariés	1	2	2	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnée sur le segment porteur de la formation professionnelle B2B financée par les entreprises, la société se distingue d'un organisme de formation classique sur trois plans.

Un positionnement premium et sur-mesure : pas de catalogue standardisé, mais des parcours conçus à la demande, mobilisant un réseau de plus de 70 formateurs experts sélectionnés selon le besoin du client. Cette agilité est un avantage concurrentiel fort face aux organismes rigides.

Une faible exposition aux risques du secteur : aucune dépendance au CPF (dont l'encadrement se durcit en 2026) ni à un client unique.

Le chiffre d'affaires repose sur des financements diversifiés (OPCO, plan de développement des compétences, entreprises en direct) et une clientèle B2B multi-secteurs et multi-régions (Normandie, Loire-Atlantique, Île-de-France).

Des barrières à l'entrée et des relais de croissance : certification Qualiopi et portefeuille de certifications (CléA, SST, PRAP, AIPR, TOSA), contenus pédagogiques propriétaires déjà monétisés, offre d'abonnement récurrent prête à déployer et partenariats apporteurs d'affaires signés.

Dans un marché 2026 devenu plus sélectif, la société présente le profil qui résiste : B2B direct, offres à valeur ajoutée (management, sécurité, IA, performance commerciale), récurrence en construction et canal de distribution propriétaire.

Elle constitue une base rentable et scalable, idéale pour un acquéreur souhaitant accélérer son développement dans la formation.

Concurrence

Le marché de la formation professionnelle est fragmenté : il compte de nombreux organismes, mais une majorité de petites structures généralistes, peu différenciées et souvent dépendantes du dirigeant ou d'un financement unique (CPF).

Face à cette concurrence, la société dispose de plusieurs facteurs de différenciation défendables :

- un modèle agile et sur-mesure (réseau de 70+ formateurs mobilisables à la demande) là où la plupart des concurrents proposent des catalogues figés,
- une certification Qualiopi et un portefeuille de certifications (CléA, SST, PRAP, AIPR, TOSA) qui constituent une barrière à l'entrée et un gage de qualité,
- des contenus pédagogiques propriétaires et une offre d'abonnement récurrent, difficilement répliquables rapidement par un nouvel

entrant,

- un positionnement B2B direct multi-secteurs, moins exposé que les acteurs dépendant du CPF ou des financements publics, dont l'encadrement se durcit.

La consolidation du secteur est en cours (groupes et acteurs EdTech rachetant des organismes pour gagner en taille), ce qui constitue davantage une opportunité pour la société - comme cible d'acquisition attractive - qu'une menace concurrentielle directe.

Points forts

- Rentabilité élevée pour la taille : EBE retraité ? 31 % du CA ; rentable depuis 2024.
- Certification Qualiopi + portefeuille de certifications (CléA, SST, PRAP, AIPR, TOSA).
- Modèle asset-light : 2 permanents + réseau de 70+ formateurs indépendants, faible masse salariale fixe.
- Aucune dépendance au CPF ni à un client unique ; clientèle B2B diversifiée et multi-régions.
- Actifs immatériels : contenus pédagogiques propriétaires (déjà monétisés), marque, supports libres de droits.

Points faibles

Résultat net 2025 en repli vs 2024, lié à l'investissement dans la création de contenus (R&D capitalisée) qui génère déjà du CA en 2026 ? effet temporaire, pas structurel.

Offre d'abonnement créée et marketée mais pas encore montée en charge ? fort potentiel de revenu récurrent à activer par le repreneur.

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
Complément	La cession s'inscrit dans une réorientation professionnelle et un projet personnel du dirigeant et non dans une difficulté de l'entreprise - qui est rentable, certifiée et en bonne santé. Après avoir créé, structuré et rendu rentable cet organisme de formation, le dirigeant souhaite se consacrer à une nouvelle activité, centrée sur le développement commercial et l'apport d'affaires, qui correspond davantage à son profil d'entrepreneur. Cette décision s'accompagne d'un projet de changement de région. Le dirigeant a préparé une transmission propre : comptes à jour, société en cours de désendettement, dossier complet disponible. Il se rend pleinement disponible pour un accompagnement de transition, afin de transférer dans les meilleures conditions la relation client, le réseau de formateurs et le savoir-faire opérationnel.
Prix de cession	650 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale