

Organisme de formation certifié Qualiopi**Annonce V91950 mise à jour le 04/08/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société**

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Ille et Vilaine

Résumé général de l'activité

Organisme de formation certifié Qualiopi, spécialisé dans la formation continue post-graduée à destination de professionnels de santé diplômés (ostéopathie).

L'activité consiste à concevoir et diffuser des modules de formation continue, éligibles à une prise en charge par le fonds interprofessionnel de formation des professionnels libéraux (FIFPL).

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	10 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	10 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	25	60	60	
Marge brute		20	25	
EBE		5	10	
Rés. Exp.		5	10	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net		5	5	
Salariés		0	0	

Indications concernant les éléments chiffrés

Conception et animation de formations continues certifiantes destinées aux ostéopathes diplômés d'État, dans le cadre du développement professionnel continu. L'organisme est certifié Qualiopi (certification initiale le 09/05/2023, renouvellement valable du 09/05/2026 au 08/05/2029, délivré par ATALIA Certification, organisme accrédité Cofrac), ce qui conditionne l'accès des stagiaires aux financements du FIFPL.

Tout le système fonctionne, les process, formateurs aguerris et habitués aux process Qualiopi (de nouveaux postulent encore).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

- La France compte environ 47 400 ostéopathes inscrits au RPPS (dont ~30 000 en activité), avec 1 500 à 2 000 nouveaux diplômés chaque année. Le marché du soin initial est aujourd'hui perçu comme saturé, ce qui pousse les praticiens en exercice à se différencier par la spécialisation - d'où une demande croissante pour la formation continue thématique, un segment distinct de la formation initiale et moins concurrentiel.

Le segment formation continue :

- Ce segment est porté par deux moteurs structurels : l'obligation déontologique de développement professionnel continu pour les praticiens, et l'existence d'un financement dédié (FIFPL) qui solvabilise la demande sans peser sur le budget des ostéopathes. Le paysage concurrentiel comprend quelques acteurs nationaux plus importants, mais aussi une multitude de petits organismes spécialisés sur une thématique ou un courant technique précis, permettant à des structures de taille modeste de trouver leur place.

Positionnement de l'organisme :

Il se positionne comme un acteur de niche sur ce segment de la formation continue post-graduée, avec les atouts suivants :

- Certification Qualiopi valide jusqu'en 2029, garantissant l'éligibilité FIFPL sans interruption à moyen terme.
- Un modèle économique simple et éprouvé : paiement direct par les stagiaires, remboursés ensuite par le FIFPL, sans dépendance à un contrat de financement institutionnel.
- Une base d'inscrits récurrente et stable sur trois exercices.
- Une structure légère (sans salarié), facilement transmissible.

Concurrence

La concurrence directe est limitée dans le Grand Ouest : peu d'organismes de formation continue en ostéopathie sont implantés localement, la plupart des acteurs nationaux (type CFPCO) opérant depuis d'autres régions. Cette position confère à l'organisme un ancrage géographique peu disputé sur son bassin de recrutement naturel, un atout pour un repreneur qui n'aurait pas à affronter une concurrence locale frontale pour maintenir le flux d'inscrits.

Points forts

- Certification Qualiopi valide jusqu'en mai 2029 (renouvellement obtenu en 2026), garantissant l'accès aux financements FIFPL sans nouvel audit à court terme.
- Flux d'inscriptions récurrent et stable sur les deux derniers exercices.
- Marque et réputation autonomes, non dépendantes d'une personne physique en particulier.
- Structure légère, sans salarié ni dette, facilitant la reprise.
- Rentabilité en progression sur les deux derniers exercices et coûts de fonctionnements faibles.

Points faibles

Taille et rentabilité modestes :

- Avec un CA de ~58 k€ et un EBE de 8-9 k€, la structure reste une micro-entreprise. Le rendement en valeur absolue limite

mécaniquement l'attractivité pour des repreneurs cherchant un revenu de remplacement à temps plein.
- Mailing comme principal flux d'inscriptions (transmis à la vente) à mettre à jour, communication à développer pour faire grandir l'organisme et augmenter sa rentabilité.

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	Cession motivée par le départ de l'associée majoritaire (gestion administrative) courant septembre. Les associés minoritaires, qui portent le contenu pédagogique, sont disposés à vendre les 20 et 10% qu'ils ont pour laisser totalement la main au repreneur.
Prix de cession	35 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	1 k€
Complément	Profil idéal : Gestionnaire solo pur. Quelqu'un qui n'a pas besoin d'être ostéopathe ni formateur, qui cherche une petite structure certifiée Qualiopi à piloter en administratif (facturation, relation stagiaires, conformité DREETS / Qualiopi, développement commercial), en solo ou en complément d'une autre activité de gestion. Profil alternatif : un autre organisme de formation : - Un OF déjà existant en ostéopathie ou paramédical qui cherche à absorber un catalogue supplémentaire, une seconde marque, ou une implantation dans le Grand Ouest (où la concurrence est faible) pour étendre sa présence géographique sans repartir de zéro sur l'agrément Qualiopi. Profil alternatif : un formateur ostéopathe en reconversion de carrière : - Un praticien qui souhaite basculer vers l'enseignement/la formation à temps plein et veut une structure Qualiopi déjà opérationnelle plutôt que de monter la sienne (l'obtention initiale de Qualiopi prend plusieurs mois et représente un coût non négligeable). Dans ce cas, il pourrait aussi reprendre une partie du contenu pédagogique, en complément ou en remplacement du repreneur à terme.