

6 sites dédiés à la formation et à la préparation aux concours médicaux et paramédicaux

Annonce V93231 mise à jour le 22/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Ensemble de 6 sites complémentaires couvrant plusieurs formations médicales et paramédicales.

Offre pédagogique complète, de la préparation aux concours jusqu'à l'obtention du diplôme.

Marque bénéficiant d'un historique et d'une reconnaissance auprès de sa cible.

Modèle largement automatisé, avec une faible charge opérationnelle.

Clientèle qui se renouvelle naturellement au fil des promotions étudiantes.

Demande récurrente liée aux exigences des études et concours de santé.

Chaîne YouTube contribuant à l'acquisition de clients.

Aucun recours actuel à la publicité payante, laissant des leviers d'acquisition à explorer.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			45	
Marge brute				

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

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffres clés :

CA mensuel moyen : 3 745 € HT.

Dépenses mensuelles : 710 € HT.

Profit mensuel : 3 035 € HT.

Chiffre d'affaires d'août 2026 : 2 223 € HT.

Chiffre d'affaires de septembre 2026 : 3 825 € HT.

Acquisition principalement organique : environ 80 % du trafic via le SEO.

Temps de gestion hebdomadaire limité : environ 2 h 30, entre support client, préparation des commandes et création de contenu.

Informations importantes :

La cession porte sur le fonds de commerce des 6 sites, la société étant exploitée en entreprise individuelle.

Les données financières ont été vérifiées à partir des back-offices et des factures clients et fournisseurs.

Une baisse importante du chiffre d'affaires et du trafic a été constatée sur l'année écoulée, notamment en raison de la concurrence, de la démocratisation de l'IA et de la diminution du temps consacré à l'activité par le cédant.

Les chiffres de trafic sont à interpréter avec prudence : Google Analytics n'est installé que sur 2 des 6 sites et Google Search Console sur 5.

Une partie de l'acquisition repose sur une chaîne YouTube où le dirigeant apparaît. La continuité de ce canal devra être anticipée lors de la reprise.

L'activité est gérée seul par le cédant, sans équipe.

La thématique n'est pas réglementée et ne nécessite pas d'être professionnel de santé, même si une connaissance du secteur constitue un avantage.

SEO : 80%.

Positionnement concurrence

Points forts

Une marque bénéficiant d'un historique établi : l'activité disposant d'une ancienneté et d'une reconnaissance déjà acquises, permet de s'appuyer sur une marque connue de sa cible et sur un positionnement éprouvé.

Modèle d'activité largement automatisé : l'organisation est déjà très optimisée, permettant de générer du chiffre d'affaires avec une faible intervention opérationnelle au quotidien, offrant ainsi une activité particulièrement adaptée à une gestion à distance ou en complément d'une autre activité.

Une clientèle qui se renouvelle naturellement chaque année : une cible composée majoritairement d'étudiants et de candidats aux concours, assurant un renouvellement régulier du marché adressable à chaque nouvelle promotion.

Demande structurellement portée par la complexité des études : des formations médicales et paramédicales exigeantes, générant un besoin naturel et récurrent de ressources pédagogiques, de supports de révision et d'accompagnement pour maximiser les chances de réussite.

- Opportunités :
- Développer l'acquisition payante via le SEA.
 - Étendre l'offre à d'autres filières : ambulanciers, sages-femmes, étudiants en médecine et autres professions paramédicales.
 - Renforcer les produits dédiés à la préparation aux concours, avec des accompagnements à plus forte valeur ajoutée.
 - Intégrer un assistant IA pour accompagner les étudiants dans leurs révisions.
 - Relancer la production de contenus afin de soutenir le trafic SEO et la visibilité des sites.
 - Développer de nouveaux produits pédagogiques et exploiter davantage la communauté YouTube existante.

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	Après des années à développer puis maintenir ce projet, le cédant n'a plus l'intérêt à continuer et créer du contenu sur la même niche/cible. La vente sera un potentiel apport pour un prochain projet.
Prix de cession	60 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------