Organisme de formation B2B en santé-sécurité au travail et intelligence artificielle

Annonce V93506 mise à jour le 09/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Val d'Oise

Résumé général de l'activité

Organisme de formation de plus de 15 ans d'ancienneté, certifié Qualiopi.

Il est positionné sur deux marchés complémentaires : les formations réglementaires en santé-sécurité, à demande récurrente et l'intelligence artificielle en entreprise, en forte croissance.

Santé et sécurité au travail :
Formations obligatoires pour les employeurs, avec des recyclages tous les 3 à 5 ans. Ce cycle génère un chiffre d'affaires récurrent et prévisible.

Catalogue :
- Habilitations électriques.
- CACES : nacelles, chariots, engins de chantier.
- Sauveteur secouriste du travail (SST).
- Extinction incendie.
- Travail en hauteur.
- Formation de formateurs : chariots, nacelles.
- Etc.

Intelligence artificielle :
Activité portée par une marque dédiée. Elle couvre la formation des équipes à l'IA générative, l'accompagnement à l'implémentation et la conception et le déploiement d'agents IA adaptés aux processus métier.
Ce pôle a réalisé 125 k€ de CA en 2025, soit environ 24 % du total, avec 80 k€ de marge brute.

Modalités :
Formations en intra-entreprise (sur mesure, sur site client) et en inter-entreprises. Financement OPCO possible.

Cession de titres pour départ à la retraite, avec un accompagnement de 3 à 4 ans.

En plus

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

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	5 k€
Dettes financières	25 k€
Trésorerie nette	30 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	450	500	300	400
Marge brute	200	250	150	200
EBE	-10	25	-2	40
Rés. Exp.	-5	25	-1	35
Rés. Net	-10	25	-2	40
Salariés	3	2	2	2

Indications concernant les éléments chiffrés

Sur les exercices N et N+1, les deux personnes interviennent en tant que prestataires indépendants (freelances).

Organisation et actifs transmis :
- Réseau de 61 formateurs indépendants.
- Administratif externalisé auprès de deux prestataires indépendants.
- Gestion structurée sous Digiforma : CRM, base clients et prospects, suivi administratif et pédagogique.
- Deux marques et deux sites web, environ 2 500 visites par mois.
- Contrats-cadres, supports pédagogiques et programmes.
- Outillage IA et agents déjà développés.

CA 2025 : +6,7 % vs CA 2024.

Le dirigeant est disposé à poursuivre son activité au sein de la structure du repreneur pendant trois à quatre ans, selon des modalités à convenir, afin de transmettre son savoir-faire et de faciliter la continuité des relations commerciales.

Conditions de cession :
Type : cession de titres.
Accompagnement : 3 à 4 ans, pour transmettre la relation client et le savoir-faire.
Prix : sur demande.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Clientèle :
Secteurs : grande distribution, industrie, bâtiment, logistique, ...

Répartition : 80 % Île-de-France, 20 % autres régions.

Organisme B2B positionné sur deux segments complémentaires. Le premier est la formation réglementaire en santé-sécurité (CACES, habilitations électriques, SST, travail en hauteur, incendie) : un marché porté par les obligations légales des employeurs et par des recyclages périodiques.

Le second est l'intelligence artificielle en entreprise (formation, implémentation, agents IA), un marché émergent où la demande des PME et ETI se structure.

La clientèle est composée d'entreprises de la grande distribution, de l'industrie, du bâtiment et de la logistique, à 80 % en Île-de-France & 20% en région.

Concurrence

Sur la santé-sécurité, le marché est fragmenté. Il est partagé entre de grands groupes de contrôle et de prévention, des organismes spécialisés CACES et une multitude de petits organismes indépendants.

La différenciation se fait sur la réactivité, la capacité à intervenir sur site et la qualité du réseau de formateurs.

Sur l'IA, l'offre est récente et hétérogène : cabinets de conseil, ESN, organismes de formation généralistes et indépendants.

Peu d'acteurs combinent la formation des équipes et la mise en place concrète d'agents IA.

Points forts

Une offre complémentaire alliant récurrence commerciale et potentiel de croissance.

L'organisme s’appuie sur deux activités complémentaires : les formations obligatoires en santé et sécurité au travail, dont les recyclages et la formation des nouveaux salariés favorisent la récurrence des besoins et la fidélisation des clients ; et la formation et l'accompagnement en intelligence artificielle, qui constituent un relais de croissance pour répondre aux enjeux de productivité, d’automatisation et de développement des compétences.

Ce positionnement permet de proposer plusieurs prestations à une même entreprise et d’inscrire la relation client dans la durée, en associant prévention des risques et transformation numérique.

Plus de 15 ans d'ancienneté et certification Qualiopi.

Mise en vente du centre de formation.

Revenus récurrents liés aux recyclages réglementaires (tous les 3 à 5 ans).

Pôle IA déjà significatif : 125 k€ de CA en 2025, 80 k€ de marge brute.

Modèle léger : 61 formateurs indépendants, administratif externalisé, peu de charges fixes.

Gestion structurée, transmissible immédiatement.

Clientèle diversifiée sur plusieurs secteurs.

Accompagnement du cédant pendant 3 à 4 ans.

Points faibles

Baisse du marché de la formation en 2026, liée notamment à la contraction des financements.

Rentabilité modeste au regard du CA (EBE d'environ 5 %).

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite

Complément	Le dirigeant propose de poursuivre son activité au sein de la structure du repreneur pendant trois à quatre ans afin d’accompagner la transition, de transmettre son savoir-faire et de faciliter la continuité des relations avec les clients et les partenaires. Les modalités de cet accompagnement seront à définir avec le repreneur.
Prix de cession	100 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	40 k€
Complément	Organisme de formation souhaitant se diversifier, cabinet de conseil en IA, ESN ou cabinet de prévention des risques professionnels. 1 - Un organisme de formation souhaitant développer son activité par croissance externe. La reprise permettrait d'intégrer un portefeuille de clients, dont 60 % sont récurrents, ainsi que des références établies, notamment un groupe de grande distribution disposant de plusieurs magasins. Le repreneur pourrait mutualiser la gestion administrative, la coordination pédagogique, les outils et le développement commercial avec sa structure existante. Cette intégration offrirait un potentiel de réduction des charges fixes et d’amélioration de la rentabilité, selon les coûts effectivement mutualisables. L’association de formations obligatoires et d’une offre en intelligence artificielle permettrait de conjuguer fidélisation et développement commercial, tout en proposant des prestations complémentaires aux clients des deux structures. 2 - Un groupe d'entreprises souhaitant structurer sa formation interne et développer une activité externe. L'acquisition permettrait au groupe de disposer d'une structure dédiée pour coordonner les besoins de formation de ses différentes entités, organiser les formations obligatoires et mieux piloter les budgets. L'offre en intelligence artificielle pourrait également soutenir sa transformation numérique et le développement des compétences de ses salariés. Le groupe pourrait s'appuyer sur l'organisation et le réseau de formateurs de l’organisme, tout en maintenant et en développant la clientèle extérieure. Cette activité commerciale contribuerait à la couverture des coûts de fonctionnement et associerait un outil de formation interne à une source de revenus externes.