

Le One-Stop-Shop B2B des formations certifiantes, façon NetflixPostée le **15/04/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société**

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Rhône, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

Le projet est une opportunité unique permettant d'accompagner la croissance d'une EDTECH - Le One-Stop-Shop B2B des formations certifiantes via une plateforme LMS 100% propriétaire intégrée façon « Netflix ».

C'est un business model qui permet :

- De former un maximum de salariés dans de très nombreux pays.
- De réduire les coûts de façon significative.
- D'assurer la traçabilité donc la certification de formations qui sont réglementées, donc obligatoires.
- Offrir une solution modulaire Compliance-as-a-Service - CaaS combinant formation, accompagnement et conformité.

En plus

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

A propos de la levée de fonds

Type d'opération : Renforcement des fonds propres
Explication de la levée de fonds : L'investissement est structuré pour un montant supplémentaire de 2500 k€, ticket à partir de 100 k€.
Montant recherché : 100 k€
Participation proposée : Minoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2 200	2 500	3 800	6 000
Marge brute				
EBE	200	240	300	1 000
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			35	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Opportunité de marché : Un secteur EdTech en forte croissance - Marché EdTech français à 1,6 Md€ en 2023 (+23% vs 2021) - Écosystème très fragmenté : Plus de 540 entreprises ? opportunités de build-up. - Le Corporate Learning représente 2/3 du CA EdTech, porté par la formation réglementaire (RGPD, BPF, IA Act, CSRD...). - Montée en puissance des digital natives : Accélération des besoins en digitalisation de la formation. - Déjà 2/3 des EdTech françaises actives à l'international (focus francophonie). - Soutiens publics renforcés : Aides BPI, plan EdTech, financement CPF / OPCO. Un marché réglementaire adressable vaste : France : - 200? 000 PME/ETI concernées par le RGPD. - 80?000 entreprises impactées par la CSRD. - 50?000 structures publiques : Collectivités, hôpitaux, bailleurs... Europe : 500?000 à 1 million d'organisations soumises à des obligations multi-réglementaires : RGPD, IA Act, cybersécurité, CSRD, taxonomie verte. Demande croissante pour des solutions souveraines, unifiées et opérationnelles, combinant LMS, conformité réglementaire et accompagnement expert, avec financement mobilisable (CPF / OPCO).

Concurrence

Le marché est très fragmenté avec +540 entreprises (TOP20 = 1 Md€ de CA) offrant des opportunités de BUILD-UP intéressantes.

Points forts / faibles

Points forts

Une équipe expérimentée et engagée :
9 développeurs dont 2 seniors CTO.

+20 ans d'expérience cumulée en conseil, IT, sciences de la vie & formation réglementaire.
Une équipe fondatrice alignée avec la stratégie et les valeurs du projet & gouvernance claire.

Un modèle SaaS BtoB éprouvé et scalable :

SaaS B2B déjà commercialisé avec succès : 900 k€ de chiffre d'affaires SaaS en 2024 validant le product-market fit.

Scalabilité mécanique : + d'employés + de nouveaux postes + de formations + de contraintes réglementaires dans tous les secteurs et dans tous les pays.

Contenus mutualisés et mis à jour en continu, accessibles à l'ensemble des clients sans surcoût, selon un système de 'bouquets' modulaires.

Cross-sell natif entre modules RGPD, CSRD, IA Act, cybersécurité, qualité, ESG, etc.

Une plateforme différenciante orientée efficacité :

Traçabilité complète en temps réel : Modules consultés, scores, historique des quizz, échéances de renouvellement.

Outil 'videomaton' neuro-impactant intégré à la création de contenus pour maximiser l'engagement.

Fonctionnalités souveraines de conservation des données :

Pour le salarié : Faire valoir ses formations lors d'un changement d'employeur.

Pour le recruteur : Réduire les coûts et temps de formation à l'intégration.

Plateforme hébergée en France, conforme HDS (protection des données), assurant une souveraineté totale sur l'hébergement et les traitements.

Capacité à répondre à des appels d'offres publics (collectivités, hôpitaux, bailleurs, grandes entreprises).

Près de 300 clients déjà actifs via les entités combinées, avec plusieurs milliers de traitements RGPD ou bilans climat pilotés.

Une empreinte internationale déjà active :

Déploiement actuel en France, Belgique, Allemagne, et interventions régulières au Canada, Singapour, USA, Suisse.

Positionnement adapté à un développement francophone, européen rapide.

Un modèle économique robuste :

- Résilience aux cycles économiques : Positionnement sur la formation obligatoire dans les secteurs critiques (pharmaceutique, santé, industrie, ...).

- Offre 2x à 3x moins coûteuse que les formations traditionnelles grâce à l'effet plateforme et aux contenus réutilisables.

- Éligibilité CPF / OPCO : Réduction du reste à charge pour l'entreprise, levier fort de commercialisation.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Compléments, spécificités

2.5 M€ déployés depuis 2024.

Transformation réussie d'une société de conseil en modèle « SaaS » par abonnement :

- Équipe tech renforcée : 9 dev. dont 2 seniors CTO.
- Création d'un Videomaton via l'I.A.
- X3 les contenus.
- Modèle « One-Stop-Shop » : Compliance-as-a-Service de formation BtoB certifiants (RGPD, cybersécurité, IA Act, climat - CSRD, ESG).

Besoins d'investissements = 2 à 5M€ (equity/dette) afin de transformer le savoir-faire industriel en valeur equity

- Opportunités de Build-up conseil et digitalZ
- Organique : Tech / Marketing / Sales

Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur l'investisseur

Recherche d'investisseurs qui croient au projet et souhaitent s'investir.