

**Accompagnement Qualiopi, CPF, ISO**Postée le **20/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Landes, Aquitaine, France**Résumé général de l'activité**

Une société spécialisée dans l'accompagnement à la certification professionnelle (Qualiopi, RS, RNCP, ISO, CPF, ...), avec une méthode éprouvée et une image de marque reconnue sur le marché français.

L'activité repose sur un modèle digital et scalable, déjà prêt pour se développer en franchise.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Compléments :** Déménagement dans un autre pays, décalage horaire.**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		7	55	120
Marge brute				
EBE			15	50
Résultat exploitation				

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>Résultat net</b>			15	50
<b>Nb. de personnes</b>			1	

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 20 k€

**Trésorerie nette :** 20 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Cible principale : - Organismes de formation (OF) souhaitant obtenir ou renouveler Qualiopi. - Entreprises voulant inscrire leurs certifications au RNCP ou RS. - Cabinets de conseil et indépendants voulant proposer ces services à leurs clients. - TPE / PME dans les secteurs réglementés (formation, audit, qualité). - "Simplifier et accélérer l'obtention de certifications professionnelles grâce à un accompagnement 100% digital, des process éprouvés et une expertise reconnue." Ce qui différencie la société : - Process structuré et rapide - moins de temps et moins de stress pour le client. - 100% à distance - pas de contraintes géographiques. - Offre clé en main - de l'audit initial jusqu'à l'obtention de la certification. - Tarification transparente et compétitive par rapport aux cabinets physiques. Segmentation du marché : - Marché principal : Certification Qualiopi (obligatoire pour obtenir des financements publics). - Marché secondaire : accompagnement RNCP / RS et certifications ISO. - Taille de marché : plusieurs dizaines de milliers d'OF en France + flux continu de nouvelles entreprises qui se créent. - Tendance : Marché en croissance car les exigences de certification sont de plus en plus strictes et récurrentes (renouvellement tous les 3 ans pour Qualiopi, mises à jour régulières RNCP/RS). Avantage concurrentiel : - Spécialisation : La société est spécialisée dans l'expertise perçue comme maximale. - Digital natif : Même si les cabinets traditionnels travaillent encore en présentiel, le modèle est déjà optimisé en ligne. - Scalable : Les méthodes et outils permettent d'augmenter le volume de clients sans exploser les coûts.

## Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Modèle économique solide et rentable :

- Activité 100% digitale, pas de locaux nécessaires.
- Charges fixes faibles - forte marge bénéficiaire.
- Revenus B2B récurrents grâce aux certifications à renouveler.
- Panier moyen élevé (1 200 à 5 000 € par client).

Marché porteur et en croissance :

- Obligation de certification (Qualiopi, RNCP, RS, ...) - demande constante.
- Marché de la formation professionnelle en forte expansion.
- Peu de concurrence sérieuse avec une offre complète clé en main.

Outils et process prêts à l'emploi :

- Site internet optimisé SEO + tunnel de vente automatisé.
- CRM et scripts commerciaux inclus.
- Documents et process internes standardisés (modèles, audits, trames, contrats).
- Formation complète et transfert de savoir-faire inclus dans la cession.
- Notoriété et crédibilité de marque.
- Marque déposée et reconnue sur le marché.
- Présence active sur les réseaux sociaux.
- Base clients satisfaite et recommandations fréquentes.
- Taux de conversion leads - clients élevé.

Potentiel de développement :

- Modèle déjà pensé pour être déployé en franchise.
- Facile à étendre à d'autres pays francophones.
- Possibilité d'ajouter d'autres certifications (ISO, etc).
- Opportunité de créer des offres récurrentes d'audit et de formation.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **50 k€**

## Compléments, spécificités

- Site web optimisé (SEO + tunnel de vente).
- Base clients récurrente et portefeuille de leads qualifiés.
- Process internes documentés + modèles prêts à l'emploi.
- CRM, scripts de vente et outils livrés avec la société.
- Forte notoriété sur les réseaux sociaux et dans le secteur.
- Modèle scalable prêt au déploiement massif en franchise.

Chiffres clés (exemple – à adapter avec tes données) :

- CA 2024 : 55 000 €

Marge nette :

- Taux de récurrence client : 40%.
- Panier moyen : 3000 €.
- Taux de conversion leads - clients : 12%.

Opportunité :

- Marché en forte croissance (+20% par an sur la certification professionnelle).
- Potentiel de x3 du chiffre d'affaires en 1 an via le déploiement de franchisés et les pubs réseaux sociaux.
- Faibles charges fixes grâce au modèle 100% digital.

Modalités de cession :

- Cession 100% des parts sociales.
- Formation et accompagnement à la reprise inclus.
- Prix demandé : 60 000 € - négociable en fonction du profil repreneur.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale