

Organisme de formation digitale

Postée le **24/03/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Haut-Rhin, Alsace, France

Résumé général de l'activité

Structure juridique de formation professionnelle déjà certifiée et opérationnelle, permettant un démarrage immédiat d'activité finançable (QUALIOPI + NDA actif).

La société est entièrement fonctionnelle, sans passif ni salarié, et constitue une base idéale pour lancer ou accélérer une activité de formation sans risquer les délais réglementaires liés à une création classique.

La société s'appuie sur deux expertises disponibles via partenariat :

- Une compétence avancée en digitalisation pédagogique et création de parcours e-learning (via une structure spécialisée dans l'ingénierie digitale), permettant de transformer rapidement des contenus en parcours certifiants ;
- Un service de portage QUALIOPI déjà opérationnel (gestion administrative, montage des dossiers CPF/OPCO, conformité réglementaire, suivi administratif), permettant d'exploiter immédiatement les dispositifs de financement tout en déléguant la partie la plus complexe.

L'activité peut être développée dans tous domaines de formation (technique, soft skills, management, digital...), sans contrainte métier, et peut convenir aussi bien à un organisme déjà constitué qu'à un consultant souhaitant structurer une activité

formation sous financement public, ou à une entreprise souhaitant ajouter une branche formation certifiée sans délai d'agrément.

Cette opportunité permet d'accéder immédiatement au marché de la formation financée avec accompagnement, expertise digitale et assistance opérationnelle, tout en conservant une totale liberté d'exploitation et de développement.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

Raison principale de la cession : Autre

La cession ne répond pas uniquement à une logique de sortie, mais à la volonté d'ouvrir la structure à un repreneur souhaitant développer un concept commun. Une cession partielle ou une association peut être envisagée, afin de co-construire une activité de formation fondée sur un modèle gagnant-gagnant. L'objectif est de mettre à disposition un véhicule certifié immédiatement opérationnel, et, si cela présente un intérêt pour l'acquéreur, d'apporter un accompagnement complémentaire en ingénierie pédagogique, financière et administrative, afin de sécuriser le développement du projet et accélérer sa mise sur le marché.

Compléments :

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		10	25	50

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Marge brute		5	15	25
EBE			25	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				

Autres chiffres

Fonds propres : 1 k€

Trésorerie nette : 3 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La structure se positionne sur le marché de la formation professionnelle certifiée, un secteur en croissance soutenue, porté par la digitalisation des apprentissages et par les dispositifs de financement publics (CPF, OPCO). L'entreprise offre un accès immédiat au marché sans délai réglementaire, grâce à une certification déjà active, tout en permettant à l'acquéreur de construire son propre catalogue et son positionnement pédagogique. Ce dispositif constitue un point d'entrée rapide et sécurisé sur un marché à forte barrière administrative, où les délais de certification et les procédures qualité représentent l'un des principaux freins d'accès pour les nouveaux acteurs. Le positionnement permet de répondre à la fois aux besoins des consultants indépendants, des entreprises souhaitant ouvrir une branche formation et des projets de digital learning nécessitant une structure certifiée pour la distribution. En option, l'activité peut être accélérée grâce à un partenariat avec un organisme établi (CA d'environ 800 k€) disposant d'un réseau qualifié de formateurs indépendants, facilitant immédiatement l'accès à des ressources pédagogiques et à un potentiel commercial déjà structuré.

Concurrence

Le secteur de la formation professionnelle financée présente une concurrence importante entre organismes déjà certifiés. Cependant, l'accès au marché reste limité par des barrières réglementaires fortes (obtention du NDA, audit Qualiopi, conformité annuelle), ce qui réduit significativement l'entrée de nouveaux acteurs. L'activité proposée ne se positionne pas comme un organisme de formation "classique", mais comme une structure prête à l'emploi permettant à un porteur de projet, un consultant ou une entreprise de démarrer immédiatement une activité financée, sans supporter les délais administratifs et les coûts initiaux généralement nécessaires. Ce positionnement "clé en main" permet d'éviter la concurrence frontale avec les organismes traditionnels et offre un avantage de rapidité et de flexibilité particulièrement recherché, notamment pour les projets de digital learning, la sous-traitance pédagogique ou le portage de formations auprès de clients existants.

Points forts / faibles

Points forts

- Certification QUALIOPi et NDA actifs, permettant un démarrage immédiat sur le marché financé (CPF / OPCO).
- Structure vierge : Aucun passif, aucune dette, aucune charge historique.
- Barrières réglementaires déjà levées : Pas d'audit, pas de délai administratif.
- Possibilité d'appui sur un organisme déjà opérationnel (CA ≈ 800 k€)
- Mise en relation possible avec un réseau établi d'environ 100 formateurs indépendants.
- Activité compatible avec tous domaines de formation (techniques, soft skills, digital, management, etc.).
- Support administratif disponible : montage dossiers financés, conformité, suivi.
- Déploiement rapide d'offres digitales via expertises externes (ingénierie pédagogique, LMS, digital learning).
- Risque d'exploitation réduit, avec coûts fixes limités et modèle flexible.
- Opportunité unique d'entrée accélérée sur un marché sous agrément.

Points faibles

- Structure nouvelle sans historique commercial ni chiffres réalisés à ce jour.
- Absence de salariés et d'équipe dédiée dans la structure actuelle (fonctionnement initial par partenariat et sous-traitance).
- Développement commercial entièrement à construire selon l'orientation choisie.
- Nécessité d'élaborer ou d'acquérir un catalogue de formations, sauf co-

développement avec un acteur existant.

- Absence de portefeuille clients existant au moment de la cession.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **8 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **6 k€ k€**

Compléments, spécificités

- Certification QUALIOPi et NDA actifs, permettant un démarrage immédiat sur le marché financé (CPF / OPCO).
- Structure vierge : Aucun passif, aucune dette, aucune charge historique.
 - Barrières réglementaires déjà levées : Pas d'audit, pas de délai administratif.
 - Possibilité d'appui sur un organisme déjà opérationnel (CA ≈ 800 k€).
- Mise en relation possible avec un réseau établi d'environ 100 formateurs indépendants.
- Activité compatible avec tous domaines de formation (techniques, soft skills, digital, management, etc.)
- Support administratif disponible : Montage dossiers financés, conformité, suivi.
- Déploiement rapide d'offres digitales via expertises externes (ingénierie pédagogique, LMS, digital learning)
- Risque d'exploitation réduit, avec coûts fixes limités et modèle flexible.
- Opportunité unique d'entrée accélérée sur un marché sous agrément.

L'activité peut s'appuyer, si souhaité, sur un partenariat existant avec un organisme de formation déjà opérationnel réalisant environ 800 k€ de chiffre d'affaires annuel, disposant d'un réseau structuré d'environ 100 formateurs indépendants, et capable d'assurer la mise en relation ainsi que le support administratif des formations finançables (CPF / OPCO). Cette possibilité reste optionnelle, sans obligation contractuelle, et peut constituer un accélérateur de développement commercial et pédagogique pour l'acquéreur.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Profil recherché : Entrepreneur, consultant, organisme de formation ou société de services souhaitant développer ou structurer une activité de formation certifiée avec un apport en fonds propres minimum de 6 k€.

Ce dossier convient particulièrement à un porteur de projet souhaitant exploiter immédiatement une certification active, sans délai réglementaire, tout en bénéficiant d'un accompagnement optionnel permettant de co-construire un concept commun.

Une association, une cession partielle ou un partenariat gagnant-gagnant peuvent être étudiés avec un repreneur motivé par le développement d'une offre formation financée (CPF / OPCO), la digitalisation pédagogique et la mise en marché rapide.