

**Centre de formation numérique + RNCP + Réseau de partenaires en croissance**Postée le **26/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Loire, Rhône-Alpes, France**Résumé général de l'activité**

Centre de formation spécialisé en développement web et programmation (tous publics).

Ancienneté : Plus de 10 ans d'activité continue, excellente réputation (avis clients très positifs).

**En plus**

La société possède un ou plusieurs brevets

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

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Compléments :** Réorientation du dirigeant.**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	15	115	170	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>Marge brute</b>	10	65	120	
<b>EBE</b>	-25	-28	25	
<b>Résultat exploitation</b>	-80	-30	25	
<b>Résultat net</b>	-70	-40	25	
<b>Nb. de personnes</b>	1	1	1	1

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 10 k€

**Trésorerie nette :** 80 k€

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Organisme de formation certifiante dans le numérique (développement web & programmation) avec titre RNCP propriétaire (blocs : UI/UX, Front, Back, Framework, DevOps). Cibles : Particuliers en reconversion via CPF/OPCO et entreprises (intra/inter). Modèle mixte présentiel/distanciel. Diffusion scalable via réseau de partenaires habilités. Marché porteur, tension durable sur les compétences tech certifiées.

## Concurrence

OF généralistes multi-secteurs et écoles/bootcamps du numérique. Concurrence par la notoriété et la puissance marketing. Différenciation de l'offre : RNCP propriétaire (moins répandu), modularisation par blocs, circuit de distribution via habilitations partenaires, accompagnement pédagogique individualisé.

### Points forts / faibles

## Points forts

RNCP propriétaire renouvelé jusqu'en 2028, structuré en blocs. Renouvelable facilement pour 3-4 ou 5 ans grâce à de bonnes statistiques.

Plus de 10 ans d'historique et très bons avis clients.

Réseau existant d'env. 30 partenaires habilités (fort potentiel de déploiement).

Aucune dette bancaire ; trésorerie confortable.

Process CPF/OPCO maîtrisés ; conformité Qualiopi.

Locaux équipés disponibles en option.

## Points faibles

Baisse d'activité en 2023 pour raisons personnelles, reprise en 2024.

Fonction commerciale/marketing à structurer, la société fonctionne sans marketing ni publicité, une seule session par an actuellement, à développer.

Notoriété principalement régionale hors réseau partenaires à développer.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Cession envisagée : 100 % des titres (parts sociales).

Transmission organisée et accompagnement possible : Passation RNCP/Qualiopi, process CPF/OPCO, Réseau de partenaires actif.

Trésorerie actuelle ~80k€ ; aucune dette bancaire.

Titre RNCP propriétaire disposant plusieurs blocs (UI/UX, Front, Back, Framework, DevOps) renouvelé jusqu'en 2028.

Réseau existant récent (début des prospections il y a 2 ans) de 30 centres de formation habilités à proposer le titre. Supervisé par un cabinet spécialisé.

Royalties = 15k en 2024, 30k en 2025, prévisionnel de 60k en 2026.

Fort potentiel de développement commercial. (+400 certifiés par an actuellement)

Locaux équipés avec plusieurs salles en option.

Chiffre d'affaires historique : 150 à 270 k€ selon exercices.

Positionnement attractif : Marché en tension avec forte demande de compétences numériques certifiées.

Prix de cession : À définir.

## **Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale

## **Complément sur le profil de repreneur recherché**

Idéal : Acteur formation/edtech/ESN ou investisseur PME maîtrisant CPF/OPCO, capable de structurer le développement commercial (marketing perf, partenariats) et d'animer le réseau d'habilitations.

Intérêt pour les titres RNCP et l'industrialisation pédagogique (blocs de compétences, distanciel).