

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : Haute Garonne, Midi-Pyrénées, France

Résumé général de l'activité

Organisme de formation et CFA, solidement implanté à Toulouse, spécialisé dans les métiers du commerce, vente, management et relation client (du CAP au Bac+3).

CFA (centre d'examen) + Organisme de formation certifié Qualiopi (CFA + Action de formation).

Le centre bénéficie d'une croissance rapide, d'une excellente réputation locale et d'une structure pédagogique moderne avec sa propre plateforme LMS développée sur-mesure.

L'activité combine formation en apprentissage et formation continue (B2B), avec un contrat national déjà signé avec un grand groupe hôtelier, représentant plus de 120 collaborateurs à former sur 3 ans (financement OPCO).

L'organisme est 100% conforme Qualiopi (Action de formation + CFA) et opère en entrée permanente, modèle très attractif pour les entreprises.

En plus

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 :

Le dirigeant souhaite se concentrer sur d'autres projets entrepreneuriaux et transmet l'activité dans de bonnes conditions.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		65	280	
Marge brute				
EBE		1	120	
Résultat exploitation		1	100	
Résultat net		1	80	
Nb. de personnes		1	4	

Autres chiffres

Fonds propres : 110 k€

Position / concurrence**Positionnement par rapport au marché**

Le secteur de la formation professionnelle et de l'apprentissage en France est dynamique et encadré (Qualiopi, DREETS, OPCO). L'Occitanie compte plusieurs CFA et organismes de formation positionnés sur le commerce, la vente et le management. Le marché reste toutefois porteur grâce à la demande des entreprises, aux besoins de recrutement et au développement de l'alternance. L'établissement se positionne sur un modèle hybride : - CFA en entrée permanente, spécialisé dans les diplômes du commerce/vente/management (CAP à Bac+3). - Organisme de formation proposant du sur-mesure aux entreprises, en présentiel et distanciel. - Plateforme LMS propriétaire permettant un suivi structuré et une diffusion des contenus. Ce positionnement offre à la fois une récurrence de revenus via l'apprentissage et une marge plus élevée via la formation continue.

Concurrence

Les principaux concurrents sont : Les grands réseaux nationaux (AFPA, Pigier, Icademie, CCI, etc.) Quelques CFA indépendants locaux spécialisés dans la vente ou le commerce. La plupart des acteurs fonctionnent sur des rentrées fixes et des groupes importants, ce qui laisse de la place à

un CFA agile en entrée permanente et centré sur un accompagnement plus personnalisé.

Points forts / faibles

Points forts

Entrées permanentes : plus flexible et attractif que les rentrées annuelles classiques.

Croissance rapide (CA + EBE en forte hausse entre 2024 et 2025).

EBE élevé en 2025 : entre 100 et 120 k€.

Aucune dette bancaire.

Contrat national pluriannuel avec un grand groupe (financement OPCO).

Structure légère, facilement scalable sur d'autres villes.

Certification Qualiopi CFA + OF.

Plateforme LMS propriétaire : parcours, suivi, évaluations, reporting, ...

Plus de 100 apprentis inscrits en 2024/2025 + pipeline continu.

Programme complet du CAP au Bac+3.

Modèle ultra scalable : 1 jour CFA / 4 jours entreprise, entrées permanentes.

Locaux modernes, 3 salles équipées, métro/tram à proximité.

Forte marge de progression (ouverture d'un second site, formation continue B2B, digital learning, nouveaux titres, ...).

CA en croissance depuis la création.

EBE positif et en amélioration continue.

Points faibles

Entreprise récente, ce qui laisse encore un potentiel de structuration et d'optimisation.

Marché réglementé, nécessitant une veille régulière sur les évolutions liées à l'apprentissage et aux OPCO.

Développement commercial encore perfectible, notamment sur la partie formation continue B2B, où le potentiel est important.

Capacité d'expansion dépendante de l'ouverture de nouveaux sites ou du déploiement de volumes

plus importants en distanciel.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **280 k€**

Compléments, spécificités

L'exercice 2025 présente une forte progression, portée par la montée en puissance du CFA (entrées permanentes) et par le développement de la formation continue auprès des entreprises. Les chiffres 2025 intègrent les effets de cut-off (produits constatés d'avance et factures à émettre) au 30/09/2025, confirmant un chiffre d'affaires annuel d'environ 280 k€ et un EBE compris entre 100 et 120 k€, selon les calculs du cabinet comptable en septembre.

L'établissement ne comporte aucune dette bancaire et dispose d'une organisation légère, fortement scalable.

Un contrat national pluriannuel est en place avec un grand groupe (financement OPCO), garantissant une récurrence de chiffre d'affaires.

1 contrat national signé (120+ salariés à former – récurrence sur 3 ans).

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le dossier s'adresse à un repreneur disposant de ses propres capacités de financement. L'entreprise est saine, entièrement dénuée de dettes, et la cession se fera exclusivement sans recours au crédit-vendeur.