

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans

**Localisation du siège :** Vaucluse, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

### Résumé général de l'activité

Organisme de formation continue, déclaré auprès des services de l'État et certifié Qualiopi depuis 2020 ; certification renouvelée sans aucune non-conformité.

Il propose des formations en sécurité (APS, SSIAP, formations obligatoires et réglementaire), des formations transversales (informatiques, web, langues, management) et toutes propositions de formation en lien avec la branche viticole.

Diversification des sources de financement, ce qui constitue un véritable atout stratégique : Cette diversité garantit à l'organisme de ne pas dépendre d'un seul financeur ni d'un seul type de client, renforçant ainsi la pérennité et la solidité du modèle économique.

### 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

## Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		400	550	630
Marge brute		150	300	
EBE		-10	50	
Résultat exploitation		-10	45	
Résultat net		-5	45	
Nb. de personnes		4	4	

## Autres chiffres

Fonds propres : 70 k€

### Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

L'entreprise occupe une position solide et différenciante sur le marché de la formation professionnelle continue dans le Vaucluse (84) et la région PACA. L'organisme bénéficie d'un ancrage territorial fort, d'une reconnaissance de marque et d'un portefeuille clients diversifié, associant entreprises, institutions publiques, OPCO et France Travail. Cette diversité constitue l'un des atouts majeurs du modèle, en réduisant la dépendance à un seul financeur et en stabilisant le chiffre d'affaires. Son positionnement repose sur trois piliers stratégiques : - Expertise sur des formations à forte obligation réglementaire : L'organisme se distingue par son excellence sur les formations obligatoires liées à la sécurité (TFP APS, SSIAP 1/2/3), renforcée par des plateaux techniques spécialisés. Ces formations créent une récurrence naturelle grâce aux recyclages obligatoires, sécurisant durablement les revenus. - Une marque reconnue et structurée sur les formations professionnelles multisecteurs : La société adresse également les besoins transverses des entreprises (management, CSE, réglementations, digital, langues, etc.), tout en étant certifié Qualiopi depuis 2020, renouvelé sans aucune non-conformité, symbole d'une démarche qualité maîtrisée. Cet élargissement de l'offre permet de capter et fidéliser une clientèle régionale fidèle (plus de 6 000 clients enregistrés). Un domaine exclusif et stratégique : la filière viticole : Avec un pôle Vin dédié à la filière, l'organisme se distingue grâce à des formations exclusives sur un territoire viticole majeur, animées par des professionnels du secteur. Une clientèle diversifiée : PME, grands comptes, institutions.

## Concurrence

Le marché de la formation professionnelle en PACA est fragmenté entre organismes généralistes, acteurs spécialisés et structures nationales opérant à distance. Dans ce contexte concurrentiel, l'organisme bénéficie d'un positionnement hybride, combinant expertise réglementaire, reconnaissance locale et spécialisation sectorielle, ce qui la distingue nettement.

## Points forts / faibles

### Points forts

Stabilité de l'équipe : socle humain solide, garant de la continuité des activités et de la qualité des services proposés.

Une base de clients fidèles assurant la récurrence du chiffre d'affaires (6000 clients enregistrés dans la base clients).

Un ancrage fort dans le tissu économique local, complété par des partenariats nationaux (dont France Travail).

Une expertise différenciante dans la sécurité.

Référence en Vaucluse pour la formation Agent de Prévention et de Sécurité (APS).

Unique centre en PACA à proposer la formation SSIAP 3.

Des infrastructures modernes : deux plateaux techniques pour les agents de prévention et de sécurité, espaces pédagogiques spécialisés.

Renforcement des ressources humaines avec l'arrivée d'un formateur spécialisé sécurité.

Une marque reconnue et un modèle organisationnel robuste.

Forte notoriété de la marque dans son département et au-delà.

Une équipe structurée, autonome et experte, garantissant la croissance indépendamment du dirigeant.

Diversification des compétences assurant une résilience sectorielle  
Contrats sécurisés et reconductibles, garantissant une visibilité financière stable.

Un virage digital affirmé :

- Trois sites internet récemment refondus, optimisés SEO et acquisition digitale renforcée.
- Un ERP dédié à la formation, offrant un pilotage optimisé.
- Des process digitalisés favorisant réactivité et efficacité, avec un accompagnement externe pour intégrer l'IA dans l'automatisation des tâches.
- Mise à jour annuelle des programmes, assurée par une équipe de formateurs experts et engagés.

Un pôle vin exclusif et différenciant :

- Positionnement unique sur les formations continues de la branche viticole.

- Une offre complète couvrant tout le cycle, de la vigne à la commercialisation.
- Un atout régional fort, au cœur d'un territoire viticole reconnu.
- Intervenants professionnels en activité, transformant les problématiques terrain en solutions pédagogiques concrètes.
- Déploiement d'une plateforme distancielle en micro-learning, portée par une conceptrice digitale pédagogique, permettant de capter des apprenants à l'échelle nationale.

Un secteur géographique étendu :

Déploiement sur l'ensemble du territoire PACA avec une implantation historique à Orange et une présence régulière à Aix-en-Provence.

## Points faibles

Rentabilité encore perfectible :

Bien que l'activité soit en croissance et stabilisée, la rentabilité reste modérée au regard du potentiel du groupe.

Une partie de la marge est absorbée par les investissements structurels (digital, équipes, plateaux techniques).

Potentiel commercial peu exploité :

Le développement repose aujourd'hui surtout sur :

- la notoriété locale,
- la récurrence réglementaire,
- le référencement OPCO / les appels d'offres.

La stratégie marketing reste limitée et la prospection encore faible, alors même que le marché est favorable.

Une opportunité immédiate pour le repreneur : structurer et dynamiser la démarche commerciale.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **600 k€**

## Compléments, spécificités

Les chiffres 2025 sont en croissance sur le chiffre d'affaires. Un pré-bilan a été établi au 30/06, avec une prévision de chiffre d'affaires de 630 k€.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale