

Conseil et DPO RGPD spécialisés dans le médico-socialPostée le **05/03/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Non communiquée**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

Un actif RGPD haut de gamme, spécialisé dans le secteur médico-social (EHPAD, ESSMS, établissements de santé).

Il ne s'agit ni d'une franchise, ni d'un simple transfert d'outils, mais d'une organisation structurée éprouvée à forte valeur immatérielle, construite sur près de 10 ans d'expériences terrain.

Multi-secteur clé en main.

Cession du droit d'exploitation régional exclusif et définitif.

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**Éléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			150	
Marge brute				
EBE			40	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			1	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché en général & le positionnement stratégique de niche : - La conformité RGPD est obligatoire et nécessaire face à l'intensification des risques cyber. - La niche médico-sociale a un fort besoin de conformité RGPD. - Très peu d'acteurs sont réellement spécialisés. - Les barrières à l'entrée sectorielle sont fortes. Le marché se structure maintenant. Le modèle est conçu pour occuper une position régionale dominante.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Une rareté organisée :

- 1 activité transmise immédiatement génératrice de business.
- 1 région = 1 acquéreur (chaque région attribuée sort définitivement de la vente).
- Aucune redevance.
- Aucune franchise.
- Indépendance totale.

La rareté territoriale protège la marge, l'image et la valeur de revente future.

La transmission accompagnée :

- Une formation complète personnalisée au profil de l'acquéreur et de ses besoins (10 jours).
- Le transfert méthodologie & la posture premium.
- Un coaching de 6 mois (1 j/mois).
- Un accompagnement à la montée en puissance, sur demande.

Éléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Cette activité performante a été construite avec la rigueur et l'exigence d'un grand groupe.

L'actif cédé :

La cession définitive d'une activité de conformité RGPD structurée et clé-en-main avec expertise reconnue dans le secteur médico-social (EHPAD, ESSMS, établissements de santé).

- +250 missions réalisées, dont 150 structures médico-sociales accompagnées
- La méthodologie d'accompagnement à la conformité RGPD, packagée et duplicable.
- Les boîtes à outils et bases documentaires complètes (Audits, plans d'actions, procédures, registres, formalités administratives et contractuelles, Kits opérationnels, ...).
- La marque et les actifs marketing/digitaux (différenciants et performants).
- Le portefeuille clients (250 références) & une base de prospects qualifiés.
- La formation opérationnelle et l'accompagnement de prise en main de l'activité.
- Le transfert du « savoir-faire » et coaching « savoir-être ».
- La transmission des éléments préparatoires à la certification DPO AFNOR & QUALIOPI.

Vous achetez un modèle opérationnel efficace, très rentable et duplicable, qui fait gagner des années d'expérience.

Le modèle économique très rentable à fort potentiel de croissance :

- Marge brute > 50 %.
 - CA moyen constaté > 150 k€ / an par exploitant.
 - Panier moyen : 5 000 – 7 000 € (jusqu'à 30 000 €).
 - Missions transformables en revenus récurrents.
 - Structure légère, faibles charges fixes et rentabilité rapide.
 - Hypothèse de projection très prudente : 20 missions/an à 6 000€ = 120 000 € de CA.
- ? Amortissement potentiel de l'investissement quasi immédiat selon dynamique commerciale.
- Le modèle est conçu pour générer du chiffre d'affaires dès le démarrage.

Échange confidentiel après entretien de qualification.

Dossier complet transmis aux profils sérieux uniquement.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le profil 'idéal' est un professionnel sérieux, structuré, orienté qualité premium, capable d'exécuter et de piloter un modèle éprouvé très rentable dans une logique de performance et de croissance régionale : tout consultant généraliste / RGPD débutant ou non, indépendant (même en reconversion), cabinet conseil/audit, organisme de formation ou autre professionnel.