

Formation professionnelle industrielle et nucléaire

Postée le **02/04/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Localisation du siège : Indre et Loire, Centre, France

Résumé général de l'activité

Cette société de formation B2B opère avec une structure volontairement légère afin de maximiser la flexibilité et limiter les coûts fixes.

L'intégralité des prestations est assurée par un réseau de formateurs vacataires mobilisés à la demande, permettant un modèle de production entièrement variable sans masse salariale pédagogique permanente.

Le matériel de formation est mobile, ce qui permet d'intervenir directement sur site client, dans des environnements industriels variés.

Le dirigeant pilote la fonction commerciale : prospection, gestion du portefeuille, développement et fidélisation, avec un taux de conversion élevé.

Son réseau, construit au fil des années dans l'industrie lourde et nucléaire, constitue une ressource clé.

Le cédant exprime sa volonté de poursuivre son engagement au sein du projet, en tant que directeur salarié sur du long terme, afin d'assurer une continuité commerciale et un transfert progressif des relations clients.

L'activité est exclusivement B2B, avec plus de 2 000 heures de formation réalisées chaque année pour une cinquantaine de clients.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Adossement industriel

Eléments chiffrés

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-----------------------|------|-------|------|-------|
| CA | | 1 100 | 900 | 1 000 |
| Marge brute | | | | |
| EBE | | 80 | -50 | 0 |
| Résultat exploitation | | | | |
| Résultat net | | | | |
| Nb. de personnes | | 2 | 2 | 2 |

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

L'internalisation des formateurs représente un levier d'amélioration structurelle de la rentabilité.

Certifications différenciantes : Qualiopi, Certimetal, agrément titre professionnel.

Partenariat stratégique APAP : CA sécurisé dans une filière réglementée.

Modèle à coûts variables : zéro formateur salarié, réseau vacataire activé à la demande.

Cédant prêt à rester en tant que directeur salarié post-closing.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **300 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

Compléments, spécificités

Les chiffres sont bruts des liasses fiscales.

Par exemple, il faut prendre en compte dans les retraitements le salaire du cédant > 200 k€ annuel toutes charges employeur comprises.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale