

Organisme de formation Qualiopi en transformation numérique

Annonce V88373 mise à jour le 10/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Il s'agit d'un cabinet de conseil en transformation numérique et un organisme de formation professionnelle certifié Qualiopi, spécialisé dans l'accompagnement des PME, ETI et organisations sur leurs enjeux de stratégie digitale, data, intelligence artificielle, souveraineté numérique, cybersécurité, conformité et performance.

L'activité repose sur une approche hybride conseil / formation, orientée usages et création de valeur, permettant aux organisations d'intégrer rapidement des compétences clés et de structurer durablement leurs pratiques. Les interventions s'adressent principalement à des dirigeants, cadres et équipes métiers, sur des problématiques à fort impact opérationnel.

Le cabinet dispose d'offres de conseil et de formation éprouvées, d'une activité saine et d'une forte valeur immatérielle, portée par une dirigeante senior combinant expertise stratégique, pédagogie et capacité de transmission.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	40 k€
Dettes financières	5 k€
Trésorerie nette	35 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

CA	200	170	150	
Marge brute				
EBE	-5	-5	-5	
Rés. Exp.	5	2	2	
Rés. Net	5	5	2	
Salariés	1	1	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

La société présente une structure financière équilibrée, caractéristique d'une activité de conseil et de formation à faible intensité capitalistique.

Les capitaux propres atteignent près de 40 k€ au 31 décembre 2025, après plusieurs exercices bénéficiaires, traduisant la solidité du modèle économique malgré une activité volontairement pilotée de manière prudente.

L'endettement est limité et correspond principalement au remboursement du PGE souscrit pendant la période Covid, aujourd'hui en fin de remboursement. La société ne présente pas d'investissements lourds ni de besoins structurels importants en capitaux.

L'actif repose essentiellement sur des éléments immatériels : une marque reconnue, une certification Qualiopi, un portefeuille de clients fidèles, des offres de formation structurées et un réseau de consultants experts. Cette organisation légère offre un fort potentiel de développement pour un repreneur disposant d'une capacité commerciale ou d'une structure de déploiement plus importante.

Le potentiel de création de valeur réside davantage dans la capacité d'accélération commerciale et d'intégration au sein d'un groupe que dans l'optimisation de la structure financière, déjà saine et peu consommatrice de capitaux.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cabinet de conseil et d'Executive Learning spécialisé dans la transformation numérique, l'intelligence artificielle et l'accompagnement des dirigeants.

Créé il y a plus de dix ans, le cabinet accompagne les entreprises, institutions et écoles supérieures dans leurs projets de transformation en combinant conseil stratégique, formation de haut niveau et animation d'un réseau d'experts.

Le cabinet intervient principalement auprès de grands groupes, d'ETI, d'organismes publics et d'établissements d'enseignement supérieur sur des sujets à forte valeur ajoutée : intelligence artificielle, stratégie digitale, cybersécurité, marketing, communication, conduite du changement et développement des compétences.

La société s'appuie sur une marque reconnue, un portefeuille de clients récurrents, un réseau de formateurs experts et une forte notoriété acquise auprès des décideurs.

Concurrence

Le marché est concurrentiel et se compose de plusieurs catégories d'acteurs :

- Grands organismes de formation (Cegos, Lefebvre Dalloz Compétences, Orsys, Abilways, ...) proposant des catalogues très larges mais avec une personnalisation limitée.
- Cabinets de conseil en transformation (Wavestone, Onepoint, Talan, Capgemini Invent, ...) intégrant la formation comme un levier d'accompagnement du changement.
- Consultants indépendants et petits organismes spécialisés, très présents sur les sujets liés à l'intelligence artificielle mais disposant généralement d'une capacité de déploiement plus limitée.
- Écoles et Exécutive Éducation, qui développent leurs propres offres de formation continue pour les dirigeants et les entreprises.

Position concurrentielle du cabinet :

- Le cabinet se distingue par un positionnement hybride associant conseil stratégique, Executive Learning et animation d'un écosystème d'experts, avec une forte spécialisation sur les transformations numériques et l'intelligence artificielle.
- Le cabinet bénéficie d'une grande agilité, d'une relation directe avec les décideurs et d'une capacité à concevoir des dispositifs sur mesure, tout en s'appuyant sur un réseau de consultants et de formateurs reconnus.

Points forts

- Positionnement premium sur un marché en forte croissance (IA et transformation des organisations).
- Clientèle B2B fidèle composée de grands comptes, d'institutions et d'écoles de référence.
- Réseau qualifié de consultants et formateurs mobilisables selon les projets.
- Organisme de formation certifié Qualiopi.
- Catalogue de formations comprenant des formations certifiantes.
- Marque installée depuis plus de dix ans.
- Activité peu capitalistique et facilement intégrable.
- Potentiel important de développement commercial et d'industrialisation des offres.

Points faibles

- Structure de petite taille : l'entreprise dispose d'une équipe permanente réduite et s'appuie principalement sur un réseau de consultants experts, ce qui limite sa capacité à absorber simultanément un grand nombre de projets.
- Développement commercial peu industrialisé : la croissance s'est construite principalement grâce au réseau, aux recommandations et à la fidélisation des clients, avec peu d'investissements en prospection ou en marketing structuré.
- Offres encore fortement personnalisées : les prestations sont conçues sur mesure pour répondre aux besoins des clients. Une industrialisation partielle permettrait d'améliorer la scalabilité et la rentabilité.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Adossement industriel
Complément	Dans le cadre de son développement, le cabinet souhaite s'adosser à un partenaire ou un groupe souhaitant renforcer rapidement son positionnement sur les sujets de transformation numérique, stratégie digitale, IA, data et formation professionnelle à forte valeur ajoutée. Le partenaire idéal est une structure de conseil, de formation ou hybride, en croissance, qui souhaite : - Intégrer une expertise immédiatement opérationnelle, - Enrichir son offre avec des compétences stratégiques et pédagogiques reconnues, - Accélérer son développement auprès de dirigeants, cadres et organisations. Le cabinet apporte une brique experte agile, facilement et rapidement intégrable, portée par une dirigeante senior en posture de transmission, avec : - Une activité saine, - Une forte valeur immatérielle, - Des offres conseil et formation déjà éprouvées. Le projet d'adossement s'inscrit dans une logique de création de valeur partagée et de développement structuré.
Prix de cession	180 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	60 k€
Complément	L'entreprise conviendra particulièrement à : - un cabinet de conseil souhaitant intégrer une activité de formation certifiée Qualiopi ; - un organisme de formation ou un groupe d'enseignement supérieur souhaitant renforcer son expertise sur l'IA et les transformations des organisations ; - une ESN ou un cabinet de transformation digitale souhaitant développer une activité de montée en compétences de ses clients ; - un groupe de conseil ou de services recherchant une structure agile disposant d'une clientèle fidèle et d'une marque reconnue. Il est recherché prioritairement un adossement stratégique auprès d'un acteur souhaitant renforcer son expertise dans les domaines de la transformation numérique, de l'intelligence artificielle, de l'Executive Learning ou du conseil aux organisations. Le projet pourra également convenir à un entrepreneur ou à une équipe de repreneurs souhaitant s'appuyer sur une marque reconnue, un portefeuille de clients actifs, une certification Qualiopi et un réseau de consultants pour accélérer leur développement.