

Organisme de formation spécialisé dans les bilans de compétences et l'orientation scolaire

Annonce V89797 mise à jour le 08/07/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Gironde

Résumé général de l'activité

Un organisme de formation spécialisé dans les bilans de compétences et l'orientation scolaire, reconnu sur le marché des transitions professionnelles.

Activité rentable et en croissance continue, avec modèle structuré et réseau de 16 consultants expérimentés.

L'entreprise développe deux activités complémentaires :

1- Bilan de compétences (activité principale) :

- Prestations certifiées Qualiopi éligibles CPF.
- Formats : Présentiel, distanciel, hybride.
- Parcours structurés et conformes au cadre réglementaire (3 phases, traçabilité, livrables, suivi).

2- Orientation scolaire et professionnelle (activité secondaire) :

- Accompagnement des collégiens, lycéens, étudiants et étudiants diplômés.
- Aide à l'orientation, choix de filières, projets d'études.
- Prestations personnalisées à forte valeur ajoutée.

Cette seconde activité, actuellement peu exploitée commercialement, constitue un levier de diversification et de croissance.

L'activité principale est entièrement dédiée aux bilans de compétences, avec visibilité immédiate grâce à 60 k€ de chiffre d'affaires déjà sécurisés au 1er trimestre 2026.

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence

2025

Fonds propres

87 k€

Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	52 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	70	200	200	
Marge brute				
EBE	45	100	110	
Rés. Exp.				
Rés. Net	35	80	85	
Salariés	2	2	2	

Indications concernant les éléments chiffrés

En année n-2 (2023), activité de la SAS sur 6 mois car début d'activité en 2019 sous forme d'auto entreprise (CA de l'auto entreprise en 2023 = 74 179 euros).

Résultat Normatif 2025 :
Résultat Net retraité : ? 135 000 €.
Retraitement : environ 50 k€ de charges de développement non récurrentes / non indispensables.
Marge normative : ~55 %.

Organisation :
16 consultants indépendants.
Production actuelle : 50% dirigeant / 50% consultants (Objectif 2026 : 20% dirigeant/80% consultants).
Organisation duplicable et quasi autonome.

Potentiel de développement :
- Développement commercial BtoB.
- Digitalisation de l'offre.
- Extension du réseau de consultants.
- Optimisation de la structure et réduction du rôle du dirigeant.
- Développement possible de l'orientation scolaire, activité déjà visible sur le site de l'entreprise.
Initialement débutée en auto-entreprise, cette offre pourrait être intégrée et monétisée par le repreneur, alors qu'aujourd'hui, elle est donnée sans commission aux sous-traitants.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Clientèle : Particuliers (fonds propre ou financement CPF) et entreprises.

Process et méthodologie formalisés, structure duplicable, certification Qualiopi et référencement Mon Compte Formation.

L'entreprise bénéficie d'une solide notoriété sur le marché des bilans de compétences et d'un réseau de 16 consultants expérimentés, opérationnel et immédiatement mobilisable.

La valeur principale réside dans ce réseau et la confiance établie auprès des clients CPF et entreprises, attestée par une note globale CPF de 4,94/5 sur 301 évaluations.

Certains consultants pratiquent déjà l'orientation scolaire, offrant au repreneur la possibilité de développer facilement cette activité complémentaire.

L'entreprise est ainsi positionnée comme un réseau de professionnels reconnu, avec une activité rentable et un potentiel de diversification simple à exploiter.

Ou bien :

Le bilan de compétences s'inscrit dans le champ de la formation professionnelle continue, soutenu par le Compte Personnel de Formation (CPF).

Ce marché bénéficie :

- D'un cadre réglementaire structurant,
- D'un financement public pérenne,
- D'une demande croissante liée aux mutations économiques, technologiques et sociales.

La transition professionnelle est devenue un enjeu central pour les actifs comme pour les entreprises.

Outre le marché du bilan de compétences, l'entreprise intervient sur le marché de l'orientation scolaire, caractérisé par :

- Une demande croissante des familles,
- Une faible structuration de l'offre,
- Une forte valeur perçue des prestations personnalisées,
- Un potentiel de développement en BtoC et via les établissements.

Ce segment, actuellement sous-exploité, représente un potentiel de diversification et de croissance additionnelle.

Concurrence

Le marché des bilans de compétences et de l'orientation scolaire est fragmenté, avec de nombreux petits organismes locaux et quelques acteurs nationaux.

La société se différencie par :

- Sa notoriété,
- Son réseau de 16 consultants expérimentés,
- Sa crédibilité institutionnelle,
- Sa capacité à générer des flux organiques,
- Sa maîtrise des processus qualité,
- Sa structure quasi autonome,
- Son référencement CPF,
- Sa certification Qualiopi.

La combinaison de ces actifs constitue un avantage concurrentiel durable et limite la capacité de nouveaux entrants à se positionner rapidement sur ce marché.

La concurrence sur l'orientation scolaire existe, mais certains de nos consultants pratiquent déjà cette activité, offrant un potentiel de diversification immédiat pour le repreneur.

Points forts

Croissance continue du chiffre d'affaires (70 k€ ? 187 k€ sur 3 ans).

Rentabilité élevée (résultat normatif ~130 k€).

Activité structurée et opérationnelle.

Réseau de 16 consultants expérimentés.

Certification Qualiopi renouvelée en février 2026 et référencement CPF, garantissant crédibilité et visibilité immédiates.

Process et méthodologie formalisés.

Visibilité à court terme : 60 k€ de CA déjà sécurisés au 1er trimestre 2026.

Modèle en cours d'autonomisation (objectif 20% dirigeant).

Points faibles

- Dépendance partielle au dirigeant actuel (50% de la production, objectif 20%).
- Activité concentrée sur les bilans de compétences, l'orientation scolaire n'est actuellement plus monétisée - opportunité de diversification.
- Croissance encore limitée en BtoB et digitalisation - potentiel de développement important.
- Visibilité hors CPF principalement organique, sans publicité payante - opportunité d'extension marketing.
- Réseau de consultants à maintenir et développer.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	460 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	50 k€