

Organisme de formation expert en soins critiques

Annonce V89943 mise à jour le 17/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Var

Résumé général de l'activité

Organisme de formation spécialisé dans les soins critiques, dédié à la montée en compétences des professionnels de santé exerçant notamment en services d'urgences, SSPI, soins intensifs, soins continus et réanimation.

Créée pour répondre aux besoins spécifiques des établissements et des professionnels de santé confrontés à des prises en charge de plus en plus techniques, la société a développé une offre de formation experte, spécialisée et entièrement digitalisée, conçue à partir d'une forte expertise métier.

Son modèle 100 % distanciel, associé à une plateforme digitale propriétaire, permet un déploiement agile et reproductible sur l'ensemble du territoire, sans augmentation proportionnelle des coûts de structure, et offre un potentiel de développement à l'échelle européenne.

Une offre pédagogique spécialisée et différenciante

Formations spécialisées en unités de soins intensifs cardiologiques (USIC) ;

Parcours complets dédiés aux soins critiques pédiatriques et adultes ;

Expertise spécifique en ventilation artificielle, assistance respiratoire et prise en charge du patient ventilé ;

Programmes destinés aux professionnels exerçant en soins critiques, notamment aux auxiliaires de puériculture (AP), infirmiers puériculteurs diplômés d'État (IPDE), aides-soignants (AS) et infirmiers diplômés d'État (IDE).

Accompagnement individualisé des apprenants au sein d'un environnement e-learning spécifiquement conçu pour la formation à distance.

Des actifs et un modèle présentant un potentiel de développement important :

Positionnement spécialisé sur une niche à forte technicité ;

Plateforme digitale propriétaire, conçue et développée spécifiquement pour l'activité ;

Contenus et ingénierie pédagogiques propriétaires ;

Savoir-faire métier et expertise sectorielle spécialisés ;

Modèle économique digital permettant une forte capacité de déploiement et de montée en charge ;

Catalogue pouvant être enrichi par le développement de nouveaux programmes spécialisés ;

Potentiel de développement commercial auprès des établissements de santé et acteurs de la formation ;

Opportunités de synergies pour un acquéreur disposant déjà d'une force commerciale, d'un portefeuille clients ou d'une implantation dans le secteur de la santé ;

Potentiel de déploiement national puis européen.

En plus

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

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	70 k€
Dettes financières	55 k€
Trésorerie nette	5 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	125	180	265	450
Marge brute				
EBE	35	-15	80	130
Rés. Exp.	25	-25	70	125
Rés. Net	20	-25	60	100
Salariés	1	1	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

La rentabilité présentée au titre de l'exercice 2025 intègre la rémunération de la dirigeante et les cotisations sociales correspondantes.

Dans le cadre d'une opération de reprise, un EBE retraité pourra être apprécié en fonction de la rémunération et de l'organisation retenues par l'acquéreur.

L'exercice 2026 confirme par ailleurs la forte progression de l'activité et de la rentabilité.

Les données 2026 sont actuellement en cours de consolidation sur la base d'une situation comptable actualisée au 31 août et d'un atterrissage prévisionnel au 31 décembre 2026.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Organisme de formation spécialisé dans le développement des compétences des professionnels de santé, avec un positionnement de niche dédié aux urgences et aux soins critiques : urgences, SSPI, soins intensifs, soins continus, réanimation et USIC.

L'entreprise évolue sur un marché à forte technicité, répondant à des besoins durables de formation et de maintien des compétences des professionnels de santé, dans un contexte d'évolution continue des pratiques, des technologies médicales et des exigences de qualité et de sécurité des soins.

Fondée par une infirmière spécialisée en réanimation disposant de plus de 15 ans d'expérience hospitalière, l'entreprise a construit son offre à partir d'une expertise directement issue du terrain.

Les programmes et contenus pédagogiques sont conçus en interne à partir des réalités opérationnelles rencontrées par les professionnels, avec pour objectif de favoriser une transposition directe des compétences acquises dans la pratique clinique.

Ce positionnement spécialisé constitue un élément de différenciation important et permet à l'entreprise de disposer :

- d'une expertise métier spécialisée sur des thématiques complexes et techniques ;
- de contenus et d'une ingénierie pédagogiques propriétaires, adaptés aux besoins des professionnels et des établissements de santé ;
- d'une plateforme digitale propriétaire, spécifiquement conçue pour son modèle de formation à distance ;
- d'un positionnement distinct de celui des organismes généralistes ou multisectoriels ;
- d'un savoir-faire et d'actifs immatériels dont la constitution nécessiterait, pour un nouvel entrant, des compétences métier, pédagogiques et technologiques spécifiques.

Son modèle 100 % digital, associé à un catalogue spécialisé et à des contenus propriétaires, lui permet d'envisager une montée en charge sans augmentation proportionnelle de ses coûts de structure.

L'entreprise dispose ainsi de leviers de développement significatifs, notamment par l'élargissement de son catalogue, le renforcement de sa présence auprès des établissements de santé et le déploiement de son offre à l'échelle nationale puis européenne.

Son positionnement présente également un potentiel de synergies pour un groupe de formation ou un acteur de la santé disposant déjà d'un portefeuille clients, d'une force commerciale ou d'un réseau d'établissements.

Concurrence

Organisme de formation spécialisé dans le développement des compétences des professionnels de santé, avec un positionnement de niche dédié aux urgences et aux soins critiques : urgences, SSPI, soins intensifs, soins continus, réanimation et USIC.

L'entreprise évolue sur un marché à forte technicité, répondant à des besoins durables de formation et de maintien des compétences des professionnels de santé, dans un contexte d'évolution continue des pratiques, des technologies médicales et des exigences de qualité et de sécurité des soins.

Fondée par une infirmière spécialisée en réanimation disposant de plus de 15 ans d'expérience hospitalière, l'entreprise a construit son offre à partir d'une expertise directement issue du terrain.

Les programmes et contenus pédagogiques sont conçus en interne à partir des réalités opérationnelles rencontrées par les professionnels, avec pour objectif de favoriser une transposition directe des compétences acquises dans la pratique clinique.

Ce positionnement spécialisé constitue un élément de différenciation important et permet à l'entreprise de disposer :

- d'une expertise métier spécialisée sur des thématiques complexes et techniques ;
- de contenus et d'une ingénierie pédagogiques propriétaires, adaptés aux besoins des professionnels et des établissements de santé ;
- d'une plateforme digitale propriétaire, spécifiquement conçue pour son modèle de formation à distance ;
- d'un positionnement distinct de celui des organismes généralistes ou multisectoriels ;
- d'un savoir-faire et d'actifs immatériels dont la constitution nécessiterait, pour un nouvel entrant, des compétences métier, pédagogiques et technologiques spécifiques.

Son modèle 100 % digital, associé à un catalogue spécialisé et à des contenus propriétaires, lui permet d'envisager une montée en charge sans augmentation proportionnelle de ses coûts de structure.

L'entreprise dispose ainsi de leviers de développement significatifs, notamment par l'élargissement de son catalogue, le renforcement de sa présence auprès des établissements de santé et le déploiement de son offre à l'échelle nationale puis européenne.

Son positionnement présente également un potentiel de synergies pour un groupe de formation ou un acteur de la santé disposant déjà d'un portefeuille clients, d'une force commerciale ou d'un réseau d'établissements.

Points forts

Positionnement de niche à forte technicité, spécialisé dans la formation des professionnels exerçant en urgences et soins critiques : urgences, SSPI, soins intensifs, soins continus, réanimation et USIC.

Expertise métier directement issue du terrain : organisme fondé par une infirmière spécialisée en réanimation disposant de plus de 15 années d'expérience clinique.

Savoir-faire spécialisé et difficilement reproductible, reposant sur la combinaison d'une expertise clinique, d'une ingénierie pédagogique spécifique, de contenus propriétaires et d'une plateforme digitale développée en interne.

Plateforme digitale propriétaire permettant la diffusion des formations à distance, la montée en charge de l'activité et un déploiement à grande échelle sans augmentation proportionnelle des coûts de structure.

Modèle économique 100 % distanciel, rentable et scalable, permettant d'adresser des professionnels et établissements de santé sur l'ensemble du territoire.

Clientèle majoritairement institutionnelle, composée notamment d'établissements de santé publics et privés et d'acteurs du financement de la formation professionnelle.

Croissance soutenue de l'activité, avec une progression significative du chiffre d'affaires au cours des derniers exercices.

Catalogue spécialisé à forte valeur ajoutée, destiné notamment aux AP, IPDE, AS et IDE, avec des programmes consacrés à l'USIC, aux soins critiques pédiatriques et adultes et à la ventilation artificielle.

Qualité pédagogique mesurée, avec un niveau de satisfaction des apprenants pouvant atteindre 8,7/10 selon les formations.

Potentiel de développement important, grâce à l'enrichissement du catalogue, au développement de nouvelles formations spécialisées, au renforcement commercial et au déploiement national puis international.

Fort potentiel de synergies pour un acquéreur, notamment pour un groupe de formation ou un acteur de la santé disposant déjà d'une force commerciale, d'un portefeuille d'établissements clients ou d'un réseau de distribution.

Points faibles

Organisation encore fortement portée par la dirigeante, notamment sur l'expertise métier, la conception pédagogique et le développement stratégique.

La structuration progressive des fonctions et des processus vise à renforcer l'autonomie de l'organisation.

Fonction commerciale encore peu structurée, le développement ayant jusqu'à présent reposé principalement sur l'expertise, le référencement et les relations établies avec les acteurs du secteur. Son renforcement constitue un levier de croissance important.

Potentiel du modèle digital encore partiellement exploité, notamment en matière de déploiement commercial, d'élargissement du catalogue et de développement à l'échelle nationale.

Besoin en fonds de roulement à accompagner avec la croissance, notamment en raison des délais de règlement propres à une clientèle majoritairement institutionnelle.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Autre

Complément	Ouverture du capital dans le cadre d'une nouvelle phase de développement de l'entreprise. L'objectif est de s'adosser à un partenaire stratégique capable d'accompagner et d'accélérer le changement d'échelle de l'organisme, notamment à travers : Le renforcement de la force commerciale et du développement auprès des établissements de santé ; La poursuite du développement de la plateforme digitale propriétaire ; La création et le déploiement de nouveaux contenus et programmes de formation spécialisés ; L'accélération du développement à l'échelle nationale puis internationale ; La structuration de l'entreprise pour accompagner sa croissance. La dirigeante souhaite rester impliquée dans le développement de l'entreprise et poursuivre l'aventure aux côtés du futur partenaire, afin d'assurer la continuité de l'expertise métier, du développement pédagogique et de la stratégie de croissance.
Prix de cession	792 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	300 k€
Complément	Recherche d'un partenaire financier et stratégique capable d'accompagner l'entreprise dans une nouvelle phase de croissance et de contribuer activement à son changement d'échelle. Une expérience ou une implantation dans les secteurs de la formation professionnelle, de la santé, du digital ou de l'EdTech constituera un atout, de même que la capacité à apporter une force commerciale, un réseau d'établissements ou des moyens de développement complémentaires. L'objectif est d'accélérer le développement commercial, l'enrichissement de l'offre, le déploiement national de la plateforme et, à terme, son développement à l'international. La dirigeante souhaite rester impliquée opérationnellement et conserver une participation au capital, afin d'assurer la continuité de l'expertise métier, de l'ingénierie pédagogique et de l'ADN de l'entreprise, aux côtés du futur partenaire.