

Conception de solutions immersives en réalité virtuelle

Postée le **28/07/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Moins de 5 ans

Localisation du siège : Bouches du Rhône, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

Résumé général de l'activité

Une société française spécialisée dans la conception de solutions immersives en réalité virtuelle dédiées à la formation professionnelle, à la prévention des risques et à l'attractivité des métiers.

Après plusieurs années d'investissement en R&D, l'entreprise dispose aujourd'hui d'un portefeuille d'actifs immédiatement exploitables, avec des références clients reconnues dans les secteurs de l'industrie, de la logistique, du BTP, de la petite enfance et de l'énergie.

Cession des actifs : licences, logiciels et CDI.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Compléments :

Changement de vie professionnelle du dirigeant à terme.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		85	150	
Marge brute				
EBE		5	2	
Résultat exploitation		25	15	
Résultat net		20	10	
Nb. de personnes		1	2	

Autres chiffres

Fonds propres : 35 k€

Trésorerie nette : 5 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise évolue sur le marché de la formation professionnelle immersive en réalité virtuelle, à l'intersection des secteurs de la prévention des risques, de la santé-sécurité au travail (HSE), de la logistique, de l'industrie et du digital learning. L'entreprise se positionne sur un segment à forte valeur ajoutée en proposant des solutions immersives "prêtes à l'emploi", conçues à partir d'une expertise terrain reconnue en prévention des risques professionnels. Son offre s'adresse principalement aux organismes de formation, centres de formation d'apprentis (CFA), entreprises industrielles, acteurs de la logistique, du BTP et de l'énergie, ainsi qu'aux organismes

de prévention. Grâce à un catalogue de contenus déjà opérationnels et à des simulateurs propriétaires, l'entreprise répond aux besoins des organisations souhaitant accélérer la digitalisation de leurs parcours de formation tout en renforçant l'engagement des apprenants et l'efficacité pédagogique. L'entreprise dispose ainsi d'un positionnement différenciant, combinant expertise métier, innovation technologique et solutions immédiatement déployables.

Concurrence

Le marché de la formation immersive est en forte croissance, porté par les besoins croissants des entreprises en matière de sécurité, de développement des compétences et d'attractivité des métiers. La concurrence reste principalement constituée de sociétés spécialisées en développement VR ou de grands acteurs de la formation proposant des solutions numériques plus généralistes. La société se distingue par un positionnement associant une expertise reconnue en prévention des risques professionnels et un portefeuille de solutions immersives déjà développées et immédiatement commercialisables. Cette combinaison constitue un avantage concurrentiel permettant un déploiement rapide auprès d'une clientèle BtoB, sans nécessiter plusieurs années d'investissement en R&D.

Points forts / faibles

Points forts

Positionnement sur un marché en croissance : formation immersive, prévention des risques et digital learning.

Plus de 15 applications de réalité virtuelle développées et immédiatement commercialisables.

Simulateurs propriétaires à forte valeur ajoutée.

Expertise reconnue en prévention des risques professionnels, combinant savoir-faire métier et innovation technologique.

Références auprès de grands comptes, d'organismes de formation et d'acteurs industriels.

Produits éprouvés, limitant les investissements initiaux en R&D pour un repreneur.

Nombreuses possibilités de synergies avec les secteurs de la formation, du HSE, des RH, de l'industrie et du digital learning.

Modèle économique fondé sur la vente de licences, de simulateurs, de prestations de développement sur mesure et de services associés.

Portefeuille d'actifs immatériels offrant un potentiel de développement en France et à l'international.

Points faibles

Taille de structure limitant les capacités de développement commercial à grande échelle.

Dépendance à une équipe restreinte, nécessitant un renforcement des ressources pour accélérer la croissance.

Investissements en R&D réalisés en anticipation du marché, ayant limité les moyens consacrés au développement commercial.

Potentiel du portefeuille d'applications et des simulateurs encore sous-exploité au regard des investissements déjà réalisés.

Accélération du développement conditionnée à l'intégration au sein d'un groupe ou à l'arrivée d'un associé disposant de moyens commerciaux et financiers complémentaires.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **170 k€**

Compléments, spécificités

Cette annonce concerne une cession d'actifs (propriété intellectuelle, catalogue d'applications, simulateurs et savoir-faire) et non une cession de titres de la société. Les modalités de reprise pourront être adaptées en fonction du projet de l'acquéreur.

Le CA est constitué d'environ 25% de revenus récurrents liés aux licences, 42% aux prestations de Safety Day et 33% pour de la création sur mesure.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cette cession s'adresse prioritairement à un acteur souhaitant accélérer son développement grâce à l'intégration d'une offre immersive déjà opérationnelle.

Les profils les plus adaptés sont notamment :

- Organismes de formation professionnelle ou CFA souhaitant enrichir leur offre pédagogique.
- Groupes spécialisés en prévention des risques, HSE ou QHSE.
- Éditeurs de solutions de digital learning ou de LMS désirant intégrer des contenus immersifs.
- Entreprises de la XR/VR souhaitant compléter leur catalogue d'applications métiers.
- Sociétés de conseil en transformation, RH ou développement des compétences.
- Repreneurs ou investisseurs stratégiques disposant d'une capacité de développement commercial et souhaitant valoriser rapidement un portefeuille d'actifs technologiques mature.

Le repreneur idéal recherchera avant tout un levier de croissance, des synergies commerciales et une offre immédiatement exploitable, plutôt qu'un projet de développement technologique à créer.