logo Fusacq

Annonce **V92465**

Organisme de formation B2B

Postée le **15/09/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique :	SARL
Ancienneté de la société :	Plus de 10 ans
Localisation du siège :	Sarthe, Pays-de-la-Loire, France

Résumé général de l'activité

Organisme de formation professionnelle B2B, spécialisé dans la formation et l'accompagnement des entreprises et de leurs équipes dans les domaines du management, de la communication, de la vente et de la relation client.

L'entreprise accompagne une clientèle professionnelle diversifiée, composée notamment d'entreprises, de groupes et de réseaux disposant de points de vente répartis sur le territoire national.

Les formations sont proposées en présentiel et à distance, avec un catalogue de programmes opérationnels et directement applicables en entreprise. L'activité s'appuie également sur un réseau de formateurs partenaires.

Certifié Qualiopi, l'entreprise bénéficie de plus de 25 années d'expérience, d'un portefeuille de clients professionnels établi et d'un savoir-faire reconnu dans la conception et l'animation de formations.

La structure, volontairement légère, présente un potentiel de développement commercial important, notamment auprès de nouveaux réseaux et entreprises et par le développement des formations à distance.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Compléments : Cession motivée par le projet de départ à la retraite du dirigeant. L'entreprise dispose d'une organisation permettant une transmission progressive de l'activité, avec notamment un réseau de formateurs partenaires. Le dirigeant est disposé à accompagner le repreneur afin de faciliter la transmission du savoir-faire et des relations clients.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	300	250	200	
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net			2	
Nb. de personnes	1		1	

Autres chiffres

Trésorerie nette : 50 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société est positionnée sur le marché de la formation professionnelle B2B, avec une approche orientée vers des formations concrètes, opérationnelles et directement applicables en entreprise. L'entreprise intervient auprès de TPE, PME, groupes et réseaux organisés, avec une capacité à déployer ses formations auprès de réseaux disposant de nombreux points de vente sur le territoire national. Elle bénéficie notamment d'un référencement au catalogue national d'un réseau de distribution majeur, générant des interventions récurrentes auprès de ses points de vente. Son positionnement repose sur une offre à taille humaine, personnalisée selon les besoins des entreprises et sur une expertise reconnue dans les domaines du management, de la communication, de la vente et de la relation client. L'entreprise se différencie par plus de 25 années d'expérience, sa certification Qualiopi, un portefeuille de clients professionnels établi et la récurrence de certaines collaborations, constituant une base solide pour un repreneur souhaitant poursuivre et développer l'activité.

Concurrence

Marché concurrentiel composé de nombreux organismes de formation, avec une offre très diversifiée. La société se distingue par son expérience, son positionnement B2B et ses relations établies avec des entreprises et réseaux nationaux.

Points forts / faibles

Points forts

Forte expérience de la formation professionnelle B2B.

Clientèle diversifiée et fidélisée, avec notamment des réseaux nationaux et multi-sites.

Référencement au catalogue national d’un réseau de distribution majeur.

Formations proposées en présentiel et à distance.

Offre de formations sur mesure et parcours de formation adaptés aux besoins des entreprises.

Certification Qualiopi.

Structure légère et facilement transmissible.

Potentiel de développement commercial, notamment auprès de nouveaux réseaux et entreprises.

Points faibles

Structure de petite taille nécessitant un développement commercial pour poursuivre sa croissance.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **120 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **40 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Recherche d'un repreneur ayant une réelle volonté entrepreneuriale et commerciale, souhaitant s'appuyer sur une activité existante et un portefeuille clients établi.

Une expérience dans la formation, le conseil, le management ou le développement commercial serait un plus, mais n'est pas indispensable.