

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

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

Résumé général de l'activité

Organisme de formation positionné sur une niche stratégique : la montée en compétences des professionnels de santé intervenant en soins critiques (urgences, soins intensifs, soins continus, réanimations), avec une offre structurée, digitalisée et conçue par des experts du terrain.

Créée en réponse à un besoin structurel du système de santé, la société propose une plateforme de formation en ligne dédiée aux soins critiques, permettant un déploiement flexible et scalable à l'échelle nationale et européenne.

Offre pédagogique structurée :

- Programmes complets en soins critiques pédiatriques et adultes.
- Formations spécialisées en soins intensifs cardiologiques (USIC).
- Expertise avancée en ventilation artificielle et stratégies de prise en charge respiratoire en réanimation.

Formation 100% distancielle avec accompagnement pédagogique complet.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

Raison principale de la cession : Autre

Compléments : BFR.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	100	200	250	400
Marge brute	100	150	250	350
EBE	35	15	80	100
Résultat exploitation	25	25	80	100
Résultat net	20	25	60	85
Nb. de personnes	1	1	1	1

Autres chiffres

Fonds propres : 70 k€

Intitule_dettes : 55 k€

Trésorerie nette : 5 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise évolue sur le marché de la formation paramédicale avec un positionnement différenciant centré sur les soins critiques (urgences, soins intensifs, soins continus, réanimations), segment à forte technicité et en tension structurelle. Elle se distingue par une origine métier forte : fondée et développée par une infirmière spécialisée en réanimation avec plus de 15 ans d'expérience terrain, l'offre repose sur une expertise clinique réelle, directement issue de la pratique hospitalière. Ce positionnement confère à l'entreprise : - Une légitimité immédiate auprès des professionnels de santé. - Une parfaite adéquation des contenus avec les réalités terrain. - Une capacité à adresser des thématiques complexes avec un haut niveau d'exigence. Contrairement aux organismes généralistes, souvent positionnés sur des formations standardisées, la société intervient sur une niche à forte valeur ajoutée, nécessitant une expertise avancée et constituant une barrière à l'entrée significative. Le marché est porté par : - Une pénurie de compétences en soins critiques. - Des besoins croissants en formation continue dans les établissements de santé. - Une complexification des prises en charge. L'entreprise se positionne ainsi à l'intersection : - Des organismes de formation généralistes (faible spécialisation). - Et des experts indépendants (peu structurés et difficilement scalables). Elle combine expertise métier, spécialisation de niche et structuration pédagogique, lui conférant un avantage concurrentiel durable sur un segment stratégique du secteur santé.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Positionnement niche en soins critiques (réanimation) à forte valeur ajoutée.

Expertise fondatrice : infirmière de réanimation avec 15 ans d'expérience terrain, garantissant la pertinence et la crédibilité des contenus

Offre spécialisée avec barrière à l'entrée élevée (technicité, savoir-faire métier).

Marché porteur et en tension (pénurie de compétences en soins critiques).

Activité digitalisable permettant un déploiement scalable (e-learning / formation à distance).

Clientèle professionnelle (établissements de santé).

Croissance soutenue du chiffre d'affaires.

Positionnement & différenciation :

- Expertise clinique issue du terrain.
- Contenus à forte technicité alignés avec les recommandations des sociétés savantes.
- Réponse directe à la pénurie de compétences en soins critiques.
- Plateforme digitale permettant un passage à l'échelle rapide.
- Clientèle institutionnelle (Cliniques, CH, CHU, ARS, OCPA).

Indicateurs de qualité :

- Taux de satisfaction élevé (8,7 /10 selon les modules).
- Forte applicabilité terrain des compétences.
- Taux de recommandation élevé par les professionnels formés.

Axes de développement :

- Extension du catalogue (ultra spécialisation médicale).
- Accélération e-learning / blended learning.
- Déploiement national et international.

Points faibles

Dépendance partielle au dirigeant (expertise métier clé), en cours de structuration et de transmission.

Rentabilité historiquement fluctuante liée à une phase d'investissement et de structuration récente.

Structuration commerciale et organisationnelle encore en développement (potentiel d'optimisation important).

Trésorerie à optimiser dans le cadre de la croissance.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **500 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne morale