



# AGORA

## Écosystème d'IA métier, de formation et d'édition

Actif numérique spécialisé proposé à la cession

**19**

assistants IA

**40 000+**

questions métier

**6 000+**

vidéos

**20 000+ h**

formation vendue

**Jean-Pierre Villatte**

Plus de 30 ans d'expertise terrain - France / Espagne

Version 5 - Août 2026

# Un patrimoine métier transformé en écosystème multiformat

AGORA associe une base de connaissances propriétaire, des assistants IA verticaux, des formations vidéo, des livres professionnels, des plateformes e-learning et des modèles de diffusion en marque blanche.

|                                                 |                                           |                                      |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>19</b><br>assistants IA spécialisés          | <b>40 000+</b><br>questions métier        | <b>6 000+</b><br>vidéos de formation |
| <b>20 000+ h</b><br>heures de formation vendues | <b>FR / ES</b><br>déploiement multilingue | <b>30 ans+</b><br>expertise terrain  |

## Ce que comprend l'actif

- Un corpus métier structuré autour d'EBP, Sage 50C, de la comptabilité, de la gestion, de la paie, du bâtiment et de la facturation électronique.
- Des assistants spécialisés conçus pour expliquer, guider et débloquer l'utilisateur dans des situations concrètes.
- Un catalogue vidéo de grande ampleur et une expérience commerciale historique de la formation professionnelle.
- Une plateforme e-learning AGORA déployée sur 360Learning.
- Une déclinaison e-learning et des catalogues en marque blanche.
- Une chaîne YouTube professionnelle, des offres d'abonnement et un catalogue éditorial aligné sur les expertises.

**AGORA ne se résume ni à un chatbot ni à une bibliothèque vidéo. Sa valeur réside dans l'association d'un patrimoine métier, d'une méthode de structuration, de formats pédagogiques complémentaires et de canaux de diffusion déjà organisés.**

# 19 expertises, plusieurs modes d'exploitation

Chaque expertise peut être proposée selon le niveau d'autonomie, d'accompagnement et d'intégration recherché par le client ou le partenaire.

| FORMAT                         | USAGE                                                                        | VALEUR POUR L'ACQUÉREUR                                                     |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| <b>Formation vidéo seule</b>   | Apprendre à son rythme à partir de démonstrations et de parcours structurés. | Catalogue immédiatement commercialisable et intégrable à un LMS.            |
| <b>Assistant IA seul</b>       | Poser une question métier ou logicielle et recevoir une aide contextualisée. | Support pédagogique disponible à la demande, à l'unité ou par abonnement.   |
| <b>Formation vidéo + IA</b>    | Combiner apprentissage séquentiel et accompagnement conversationnel.         | Offre augmentée, différenciante et mieux adaptée aux usages réels.          |
| <b>Livre / guide pratique</b>  | Disposer d'un support autonome, structuré et durable.                        | Canal éditorial, référencement, acquisition et prolongement des formations. |
| <b>E-learning / abonnement</b> | Accéder à un catalogue et à des parcours dans le temps.                      | Revenus récurrents et distribution à grande échelle.                        |
| <b>Marque blanche</b>          | Diffuser les mêmes actifs sous l'identité d'un partenaire.                   | Vente B2B, licences, catalogues personnalisés et nouveaux marchés.          |

## La dimension éditoriale

Le catalogue de livres est construit selon la même logique que les assistants : une expertise, un ouvrage professionnel correspondant. La trajectoire vise ainsi un catalogue éditorial aligné sur les 19 spécialités, en distinguant les titres déjà publiés, les ouvrages en production et les titres planifiés.

**Cette matrice permet de réutiliser un même patrimoine dans plusieurs produits, sans devoir recréer l'expertise à chaque canal.**

# Le patrimoine métier est la principale barrière à l'entrée

La technologie conversationnelle peut évoluer. Le corpus, la pédagogie et l'expérience terrain constituent la partie la plus difficile à reconstruire rapidement.

## 40 000+ questions métier

Une base conçue pour couvrir des situations concrètes d'utilisation, des procédures, des erreurs fréquentes et des points de vigilance.

## 6 000+ vidéos

Des démonstrations et formations mobilisables dans les parcours, les abonnements, les réponses assistées et les catalogues partenaires.

## Plus de 30 ans d'expérience

Une expertise issue de la comptabilité, de la gestion et de l'utilisation terrain des logiciels EBP et Sage 50C.

## 20 000+ heures vendues

Un historique d'exploitation commerciale de la formation, à documenter par les éléments disponibles lors de la due diligence.

## Domaines couverts

| LOGICIELS                                      | GESTION                                                                | COMPTABILITÉ                                                 | TRANSFORMATION                                                 |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| EBP, EBP Hubbix, Sage 50C et logiciels métiers | Gestion commerciale, paie, immobilisations, bâtiment et point de vente | Fondamentaux, lettrage, rapprochement bancaire et analytique | Facturation électronique, usages IA et déploiement multilingue |

La valeur ne réside pas dans le volume seul. Elle dépend de la qualité, de l'actualité, de la structuration, de la cessibilité et de la capacité du repreneur à relier ce corpus à ses propres produits et clients.

# Une infrastructure de diffusion déjà organisée

AGORA combine des environnements de formation, des canaux d'audience et des points de commercialisation complémentaires.

## Plateforme AGORA - 360Learning

Un environnement e-learning dédié aux parcours, formations et ressources AGORA. Portail : [agora.360learning.com](http://agora.360learning.com)

## Plateforme en marque blanche

Une déclinaison permettant de présenter des catalogues et parcours sous l'identité d'un partenaire. Portail : [myelearning.360learning.com](http://myelearning.360learning.com)

## Chaîne YouTube professionnelle

Une bibliothèque publique sur EBP, Sage 50C, la comptabilité et la gestion, servant de preuve d'expertise et de canal d'acquisition.

## Abonnements et boutique

Des offres à l'unité ou récurrentes permettant de distribuer vidéos, assistants et parcours selon différents niveaux d'accès.

## Rôle de la chaîne YouTube

- Acquérir du trafic sur des recherches professionnelles à forte intention.
- Démontrer publiquement la profondeur de l'expertise et la réalité du catalogue.
- Orienter l'audience vers les livres, abonnements, formations et assistants.
- Identifier les thèmes les plus demandés à partir des statistiques d'audience.

## Point de précision

360Learning est une technologie tierce. L'actif AGORA porte sur les contenus, la scénarisation, les paramétrages, les parcours et le savoir-faire de déploiement. Les conditions de transfert des espaces, comptes et contrats devront être validées avec le fournisseur.

# La marque blanche transforme AGORA en infrastructure de catalogue

Un partenaire peut exploiter le patrimoine pédagogique sous sa propre identité, sans constituer lui-même l'ensemble des contenus et assistants.

## Trois niveaux de personnalisation

|          |                    |                                                                                              |
|----------|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1</b> | <b>CATALOGUE</b>   | Sélection de formations, livres et assistants adaptée au public du partenaire.               |
| <b>2</b> | <b>IDENTITÉ</b>    | Habillage, marque, messages et environnement de diffusion personnalisés.                     |
| <b>3</b> | <b>DÉPLOIEMENT</b> | Mise à disposition via un portail e-learning, une offre intégrée ou un catalogue partenaire. |

## Acquéreurs et partenaires naturels

|                                   |                                                                           |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>ÉDITEUR DE LOGICIEL</b>        | Support, onboarding, formation et adoption produit.                       |
| <b>GROUPE EDTECH / OF</b>         | Enrichissement rapide d'un catalogue métier avec des formats IA et vidéo. |
| <b>INTÉGRATEUR / DISTRIBUTEUR</b> | Service différenciant pour ses propres clients EBP, Sage ou comptabilité. |
| <b>RÉSEAU PROFESSIONNEL</b>       | Parcours personnalisés et diffusion sous une marque commune.              |

**Pour un repreneur, la marque blanche ouvre un modèle B2B distinct de la vente directe : licences, abonnements, catalogues dédiés, services d'intégration et déploiements sectoriels.**

# Une architecture pensée pour être répliquée

AGORA ne se limite pas aux 19 assistants actuels : son modèle peut être reproduit sur d'autres logiciels, métiers, expertises, langues et marchés.

## 1. Structurer l'expertise

Transformer procédures, cas pratiques, erreurs fréquentes et points de vigilance en base exploitable.

## 2. Décliner les formats

Créer assistant, formation, formule combinée, livre et parcours e-learning à partir du même noyau métier.

## 3. Distribuer

Choisir vente directe, abonnement, intégration partenaire ou marque blanche.

## 4. Internationaliser

Adapter langue, terminologie, logiciel et réglementation au marché cible.

## Première preuve de répllication : Espagne

Trois assistants ont déjà été déclinés en espagnol autour de la comptabilité, de la gestion commerciale et du bâtiment. Cette première adaptation démontre la faisabilité du passage d'une verticale française vers un autre marché ; sa validation commerciale et réglementaire devra être approfondie par le repreneur.

|                                     |                                    |                                  |
|-------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| <b>16</b><br>assistants en français | <b>3</b><br>assistants en espagnol | <b>19</b><br>assistants au total |
|-------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|

Le potentiel de répllication ne doit pas être confondu avec un chiffre d'affaires déjà acquis. Il représente une option stratégique que l'acquéreur pourra industrialiser grâce au patrimoine et à la méthode transférés.

# La valeur dépend des synergies de l'acquéreur

AGORA présente davantage de valeur pour un acteur disposant déjà d'une clientèle, d'une force commerciale ou d'une infrastructure technique que pour un investisseur financier isolé.

| TYPE D'ACQUÉREUR                      | SYNERGIES POSSIBLES                                                                       | NIVEAU D'INTÉRÊT   |
|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| <b>Éditeur de logiciel de gestion</b> | Support, formation, adoption, fidélisation, accompagnement à la facturation électronique. | <b>Très élevé</b>  |
| <b>Groupe EdTech / formation</b>      | Catalogue vertical, marque blanche, abonnements, déploiement dans d'autres expertises.    | <b>Très élevé</b>  |
| <b>Intégrateur / distributeur</b>     | Service différenciant, formation client et revenus récurrents.                            | <b>Élevé</b>       |
| <b>Éditeur pédagogique</b>            | Livres, contenus comptables, parcours hybrides et prolongements numériques.               | <b>Ciblé</b>       |
| <b>Investisseur financier seul</b>    | Nécessité de reconstruire une équipe, une infrastructure et une commercialisation.        | <b>Plus faible</b> |

## Ce qu'un acquéreur évite de reconstruire

- Des années de production de contenus et de formalisation d'une expertise terrain.
- La constitution d'un catalogue cohérent sur plusieurs logiciels et disciplines.
- La conception de plusieurs formats à partir d'un même noyau documentaire.
- Le démarrage d'une présence publique et d'un canal d'acquisition spécialisé.
- Les premiers travaux de marque blanche et de déploiement multilingue.

La valorisation finale devra néanmoins être étayée par l'inventaire, la qualité du corpus, les droits cessibles, les preuves commerciales et les coûts de remise à niveau.

# AGORA occupe un niveau de spécialisation différent

AGORA n'a pas vocation à remplacer les IA généralistes ou les copilotes intégrés. Elle vise la transmission d'un savoir métier propriétaire et l'accompagnement pédagogique de l'utilisateur.

|                     | AGORA                                                        | COPILOTE ÉDITEUR                                                | IA GÉNÉRALISTE                                                     |
|---------------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| <b>Finalité</b>     | Former, expliquer, guider et débloquer.                      | Automatiser et assister dans l'écosystème du logiciel.          | Produire, rechercher, analyser et créer sur de nombreux domaines.  |
| <b>Connaissance</b> | Base propriétaire, procédures, vidéos et expérience terrain. | Données et fonctions du produit selon l'intégration disponible. | Connaissances générales, contexte utilisateur et outils connectés. |
| <b>Valeur</b>       | Verticalité métier et contenus pédagogiques reliés.          | Productivité et actions dans le logiciel.                       | Polyvalence transversale.                                          |
| <b>Formats</b>      | IA, vidéo, livre, LMS, abonnement et marque blanche.         | Fonctions intégrées au produit.                                 | Assistant horizontal polyvalent.                                   |

## La différence essentielle

**Une IA généraliste vise la polyvalence. Un copilote intégré vise la productivité dans son environnement. AGORA vise l'accès à une expertise métier structurée, la compréhension des procédures et l'autonomie de l'utilisateur.**

Le principal risque concurrentiel est l'amélioration rapide des IA généralistes et des copilotes éditeurs. La défense d'AGORA repose donc sur la profondeur, l'actualité et l'organisation de son corpus, ainsi que sur sa capacité à l'exploiter dans plusieurs formats.

# Un actif à transférer, documenter et industrialiser

Le présent dossier expose le périmètre stratégique. Les éléments confidentiels, justificatifs et inventaires détaillés sont destinés à être communiqués dans le cadre d'une due diligence.

| ACTIFS À INVENTORIER                                                                                       | POINTS À VÉRIFIER                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Assistants, corpus, vidéos, livres, parcours, marques, domaines, chaîne YouTube, boutiques et espaces LMS. | Propriété, cessibilité, licences, dépendances et conditions de transfert.       |
| Volumes par spécialité, formats, dates de mise à jour et localisation des fichiers.                        | Qualité, dédoublement, obsolescence, conformité et coût de maintenance.         |
| Historique commercial, audiences, abonnements et statistiques d'utilisation.                               | Revenus, conversion, engagement, rentabilité et potentiel de synergie.          |
| Méthode de création, workflows et documentation opérationnelle.                                            | Dépendance au fondateur et capacité d'une équipe tierce à maintenir l'ensemble. |

## Accompagnement du cédant

Un accompagnement de transition peut être organisé pour transmettre la méthode, expliciter le corpus, former les équipes du repreneur et contribuer à la continuité éditoriale et pédagogique. Son périmètre, sa durée et ses modalités feront l'objet d'un accord distinct.

### ÉCHANGER SUR LA CESSION

Jean-Pierre Villatte  
[contact@jean-pierre-villatte.fr](mailto:contact@jean-pierre-villatte.fr)  
[www.jean-pierre-villatte.fr](http://www.jean-pierre-villatte.fr)

Sources publiques : [www.jean-pierre-villatte.fr](http://www.jean-pierre-villatte.fr) - [agora.360learning.com](http://agora.360learning.com) - [myelearning.360learning.com](http://myelearning.360learning.com) - [youtube.com/@jean-pierre-villatte](https://youtube.com/@jean-pierre-villatte). Données quantitatives communiquées par le cédant et destinées à être justifiées dans le cadre de l'audit d'acquisition.