

Conseil en PMO outillé et Formation PMOPostée le **23/03/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Hauts de Seine, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Petite société de conseil mais avec plus 60 clients et environ 200 projets menés depuis plus de 20 ans.

La société intervient en diagnostic, assistance projet, conduite du changement, conseil et formation en management de proximité et en gestion de projet, et dans la mise en place de solutions de management de projet sur diverses plateformes (Planview, Plansiware, Augéo, ...).

L'entreprise a ainsi formé et accompagné plus de 20 000 managers, chefs de projets ou PMO.

Elle met en place des pratiques de management équitable avec des solutions collaboratives de gestion de projet et de portfolio management.

L'entreprise est partenaire de plusieurs solutions de PPM leaders sur le marché.

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

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

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

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	500	500	300	
Marge brute	50	50	10	
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net	60	30	-30	
Nb. de personnes	5	4	2	

Autres chiffres

Fonds propres : 20 k€

Trésorerie nette : 10 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Sur le marché du PMO outillé : marché de niche d'accompagnement de solution de portefeuille de management.

Concurrence

Les grands cabinets de conseil.

Points forts / faibles

Points forts

- Plus de 20 ans d'expérience.
- Certification Qualiopi.
- Une base clients forte composée aussi bien d'entreprises et banques du CAC40 que de PME et TPE.

- Des marques, brevets et méthodologie de conseil déposés.
- Plateforme e-learning en Management et en Management de Projet.
- Partenaires et collaboration avec plusieurs solutions PPM de premier plan (planview, planisware, Augeo, ...).

Points faibles

- Petite structure.
- Surface financière limitée.
- Peu de projet récurrent.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **200 k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Tout type de profil qui voudrait pénétrer le marché du project management ou de la formation en management.