

Acteur de référence du management de transition sur un marché de niche

Postée le **14/04/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Localisation du siège : France
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Société spécialisée en management de transition, positionnée sur un segment de niche à forte complexité opérationnelle et réglementaire.

Le groupe intervient auprès d'organisations confrontées à des situations critiques ou de transformation (remplacement de dirigeants, restructuration, pilotage de crise), avec un modèle agile reposant sur un réseau de consultants seniors indépendants.

Bénéficiant d'une forte reconnaissance sur son marché, la société affiche une croissance soutenue, une excellente rentabilité et une forte récurrence de son activité.

Elle dispose aujourd'hui d'une base clients diversifiée et d'une visibilité significative sur son chiffre d'affaires.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Autre
Compléments : Raison personnelle.

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

CA	2 200	3 100	3 500	4 000
Marge brute	650	850	950	1 200
EBE	250	400	450	550
Résultat exploitation	250	400	400	500
Résultat net	200	300	300	400
Nb. de personnes	8	8	8	8

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur spécialisé du management de transition, positionné sur un segment de niche à forte complexité opérationnelle et réglementaire. La société intervient principalement dans des contextes critiques (remplacement de dirigeants, situations de crise, transformation d'organisations), nécessitant des profils expérimentés et immédiatement opérationnels. Elle bénéficie d'une reconnaissance forte sur son marché, d'un positionnement différenciant basé sur l'expertise sectorielle et d'un réseau qualifié de consultants seniors. Le marché adressé est en phase de structuration, avec une dynamique de consolidation portée par l'intérêt croissant d'acteurs du conseil, des services B2B et des investisseurs.

Concurrence

- Cabinets généralistes de management de transition. - Acteurs spécialisés sur certaines verticales sectorielles. - Réseaux indépendants de consultants. Toutefois, la concurrence reste limitée sur ce segment spécifique, en raison : - de la nécessité d'une expertise sectorielle approfondie, - de l'importance du réseau et de la crédibilité, - des barrières à l'entrée élevées liées à l'accès aux décideurs.

Points forts / faibles

Points forts

- Position de référence sur un marché de niche à forte barrière à l'entrée.
- Marge brute par consultant à hauteur de 28%.
- Croissance soutenue et rentable.
- Modèle asset-light offrant une forte flexibilité et scalabilité.
- Rentabilité structurelle élevée (EBE normatif ~16–17%).

- Forte récurrence de l'activité (missions prolongées, clients fidèles).
- Base clients diversifiée, limitant les risques de dépendance.
- Réseau qualifié de consultants seniors immédiatement mobilisables.
- Taux de transformation élevé et forte efficacité commerciale.
- Visibilité sur le chiffre d'affaires futur.
- Potentiel de développement important (géographique, offre, build-up).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Compléments, spécificités

L'activité bénéficie d'une forte récurrence, avec un taux de prolongation des missions d'environ 80% et une visibilité significative sur le chiffre d'affaires futur.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement