

Conseil en performance opérationnelle – spécialisation supply chain et transformation digitale

Postée le **02/05/2025**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Rhône-Alpes, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Cabinet de conseil indépendant spécialisé dans la performance opérationnelle des PME et ETI industrielles, avec un fort savoir-faire en transformation de la supply chain, optimisation des processus, AMOA ERP et accompagnement au changement.

L'équipe intervient de manière holistique sur les enjeux d'organisation, de digitalisation, d'excellence opérationnelle et de structuration des flux industriels et logistiques.

Références solides auprès d'acteurs de taille intermédiaire dans les secteurs industrie, retail, e-commerce et services.

Activité rentable et bien positionnée, avec une forte implication opérationnelle du dirigeant et un potentiel de structuration ou d'adossement à un acteur complémentaire.

Cession majoritaire envisagée, avec possibilité de transition progressive.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			500	
Marge brute			500	
EBE			70	
Résultat exploitation			50	
Résultat net			45	
Nb. de personnes			3	

Autres chiffres

Fonds propres : 145 k€

Intitule_dettes : 50 k€

Trésorerie nette : 15 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le cabinet occupe une position de niche sur le segment du conseil opérationnel pour PME/ETI industrielles, avec une approche orientée résultats et une capacité à traiter des sujets complexes de transformation (supply chain, systèmes d'information, organisation, lean). Il intervient en direct auprès des directions générales et des CODIR, avec une double légitimité métier et digitale, souvent dans des environnements en croissance, en mutation ou en tension post-M&A.

Concurrence

Le cabinet se différencie à la fois des acteurs de conseil grands comptes (PwC, EY, Wavestone, etc.) jugés souvent trop chers ou trop généralistes pour les PME/ETI, et des indépendants isolés, dont les méthodes ou la capacité de production sont limitées. Sur son périmètre, ses concurrents typiques sont : - des boutiques de conseil en supply chain, - quelques cabinets régionaux spécialisés en transformation, - des ESN positionnées sur l'AMOA sans réelle capacité métier.

Points forts / faibles

Points forts

Positionnement clair sur les ETI industrielles, avec une proposition de valeur immédiatement lisible pour les décideurs.

Offre complète et intégrée : diagnostic stratégique, supply chain, ERP, transformation, excellence opérationnelle.

Références clients solides et diversifiées, incluant des groupes de plusieurs centaines de millions d'euros de chiffre d'affaires.

Forte implication du dirigeant et savoir-faire transférable.

Potentiel de structuration élevé pour un acquéreur disposant d'un back-office, de capacités commerciales ou de recrutement.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **350 k€**

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

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale