

Solution digitale de mesure et d'amélioration de la confiance dans les organisationsPostée le **16/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Localisation du siège :** Ile-de-France, France**Département :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

L'entreprise a développé une solution unique sur le marché pour prévenir la défiance et renforcer la confiance dans les organisations privées et publiques. Elle permet de définir et mesurer la confiance/défiance à des fins de diagnostic et d'élaboration de plans d'action permettant d'accélérer les transformations.

Une notoriété déjà significative chez les décideurs.

Sa clientèle est composée de :

- Grandes entreprises.
- Organisations publiques et internationales.
- Professionnels de l'accompagnement indépendants.

Premières références et des marques d'intérêt d'acteurs prestigieux au niveau national et international.

En plus

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 :** Adossement industriel

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			100	
Marge brute				
EBE			10	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				1

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Dans un contexte d'accélération du rythme des transformations des entreprises, la réduction de la défiance est un enjeu majeur de réussite de la conduite du changement et de maîtrise de son coût. La confiance comme outil d'excellence opérationnelle et de réduction des risques psycho-sociaux (RPS) est intégrée par un nombre croissant de décideurs privés et publics.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Une conceptualisation de la confiance/défiance unique sur le marché.
- De premières références et des marques d'intérêt d'acteurs prestigieux au niveau national et international.
- Une notoriété déjà significative chez les décideurs.
- Fort potentiel de marché.
- Potentiel commercial à concrétiser.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Plan de développement :

- Enrichissement de la solution via l'IA.
- Concrétisation du potentiel commercial auprès des grands groupes, des organisations publiques nationales et internationales et des particuliers.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement