Portail d'affaires

Fabrication et installation de menuiseries

Annonce V90441 mise à jour le 10/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Localisation du siège	Provence-Alpes-Côte d'Azur
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Acteur de référence du bâtiment en région Sud, le Groupe bénéficie d'un positionnement rare reposant sur une offre globale intégrée couvrant la conception, la fabrication, l'installation et la conduite de travaux.

Cette organisation permet de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur, de sécuriser les délais, la qualité d'exécution et les marges, tout en offrant à la clientèle un interlocuteur unique.

Reconnu pour son savoir-faire technique, le Groupe intervient sur des marchés diversifiés et récurrents : marchés publics, institutionnels, collectivités, défense, professionnels, promoteurs et clientèle privée exigeante. Cette diversification constitue un véritable levier de résilience et de stabilité.

Solidement implanté en région PACA, il dispose d'une forte notoriété locale, d'équipes expérimentées, d'outils de production performants, de showrooms commerciaux attractifs et d'un parc matériel adapté.

Son carnet de commandes actif et sa présence sur des marchés porteurs offrent une excellente visibilité.

Le Groupe se distingue également par de nombreuses synergies internes : fabrication intégrée, force commerciale mutualisée, maîtrise technique multi-métiers et capacité à traiter des projets complexes à forte valeur ajoutée.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	1 580 k€
Dettes financières	150 k€

Trésorerie nette

1 340 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	13000	9600	12 000	
Marge brute				
EBE	1 400	950	1 500	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés	35	35	35	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le Groupe occupe un positionnement stratégique sur le marché du bâtiment en région Sud, avec une offre globale à forte valeur ajoutée intégrant fabrication, fourniture, pose et gestion de chantiers.

Une part significative de son CA est réalisé via des marchés à bons de commandes sous tendus par des contrats cadres pluriannuels.

Présent à la fois sur les marchés publics, institutionnels, professionnels et privés, il se distingue par sa capacité à répondre à des projets techniques variés, en neuf comme en rénovation.

Son ancrage territorial, sa réactivité et la maîtrise complète de la chaîne de valeur en font un acteur reconnu et différenciant sur un marché porteur.

Clientèle diversifiée : marchés publics, institutionnels, défense, professionnels et particuliers.

Concurrence

La concurrence se compose principalement d'artisans indépendants, de PME locales spécialisées par métier ainsi que de groupes nationaux intervenant ponctuellement sur les marchés les plus importants.

Peu d'acteurs disposent toutefois d'une offre aussi complète intégrant conception, fabrication, pose et pilotage global des chantiers.

Le Groupe se différencie ainsi par sa taille critique, sa polyvalence, sa réactivité, son ancrage régional et sa capacité à traiter des dossiers techniques pour une clientèle publique comme privée.

Points forts

Groupe structuré disposant d'une offre globale intégrée : conception, fabrication, pose et conduite de travaux.

Positionnement différenciant avec maîtrise complète de la chaîne de valeur.

Chiffre d'affaires significatif et rentabilité démontrée.

Carnet de commandes actif offrant une bonne visibilité sur l'activité future.

Forte implantation en région PACA avec notoriété locale reconnue.

Présence sur des marchés porteurs et récurrents.

Outils de production, showrooms et moyens matériels déjà en place.

Équipes opérationnelles expérimentées et savoir-faire technique reconnu.

Synergies internes importantes entre les différentes activités du Groupe.

Potentiel de développement géographique et commercial significatif.

Opportunité idéale pour croissance externe ou reprise d'une plateforme immédiatement opérationnelle.

Points faibles

Déploiement commercial perfectible sur certaines zones géographiques à fort potentiel hors bassin historique.

Communication digitale et visibilité web pouvant être modernisées pour accélérer la génération de leads.

Dépendance partielle à certains marchés publics, créant une opportunité de diversification accrue vers le secteur privé.

Développement de la marque Groupe à structurer afin d'unifier l'image commerciale.

Potentiel d'industrialisation supplémentaire sur certains process opérationnels et administratifs.

Opportunités de croissance externe complémentaires sur des métiers connexes ou zones limitrophes.

Valorisation commerciale du portefeuille clients historique pouvant être intensifiée via cross-selling et contrats récurrents.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	1 000 k€

Complément	Cette opportunité s'adresse en priorité à un groupe du bâtiment, de la menuiserie ou des services techniques souhaitant réaliser une opération de croissance externe structurante. Le dossier constitue une excellente plateforme pour renforcer une présence existante en région Sud ou réaliser une première implantation territoriale dans le cadre d'une stratégie de build-up, en s'appuyant sur une structure immédiatement opérationnelle, reconnue localement et disposant de solides relais de développement. L'opération peut également convenir à une personne physique disposant d'une réelle expérience de direction, de management et de pilotage d'activité. Dans cette configuration, la reprise nécessitera une implication forte du repreneur, avec une présence quotidienne et régulière au sein de l'entreprise afin d'animer les équipes, piloter l'exploitation, développer l'activité commerciale et accompagner les projets de croissance. Il s'agit donc d'un dossier idéal pour un acquéreur souhaitant conjuguer potentiel économique, ancrage territorial et management de proximité.