

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** Non précisé  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** Maroc  
**Région :** Confidentiel

### Résumé général de l'activité

Entreprise experte en Facilities Management pour les secteurs industriel et tertiaire, la société déploie une offre intégrée de prestations multi-techniques et multi-services, parfaitement alignée sur les opérations de ses clients.

Elle intervient sur des travaux industriels complexes (énergie, chimie, agroalimentaire, BTP, infrastructures) et propose des solutions globales de conception, réalisation, maintenance et exploitation d'installations. Ses expertises couvrent notamment la maintenance et le revamping, la robinetterie/ sablage/ peinture, la construction métallique et chaudronnerie, la tuyauterie et réseaux de fluides, le génie civil, l'électricité (CFO/CFA BT/HT), le CVC et le traitement d'air, ainsi que les systèmes de sécurité (vidéosurveillance, contrôle d'accès, détection incendie).

Elle opère sur des sites sensibles aux côtés de grands donneurs d'ordre publics et privés, dans des projets EPC et O&M, avec une approche sur mesure garantissant performance, continuité et durabilité.

Portée par une croissance annuelle moyenne de 50 %, l'entreprise évolue dans un marché marocain en forte accélération, stimulé par les investissements structurels (projets OCP, parcs éoliens et solaires de NAREVA) et les grands chantiers liés à la CAN 2025, aux Jeux africains 2027 et à la Coupe du Monde 2030. Dans ce contexte, elle lance une levée de fonds pour renforcer ses capacités, structurer son développement national, déployer des solutions digitales et durables aux standards internationaux, et répondre à la demande croissante des industriels, promoteurs, opérateurs publics et collectivités. Elle recherche des partenaires engagés pour l'accompagner et s'imposer comme un leader du Facilities Management nouvelle génération au service de la transformation du Maroc.

### A propos de la levée de fonds

**Type d'opération :** Renforcement des fonds propres

**Explication de la levée de fonds :** Renforcer la trésorerie afin de déployer un plan de développement sur 5 ans, avec pour objectif d'atteindre un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros à l'horizon 2030 et un résultat net de 2,5 millions d'euros.

**Montant recherché :** 1500 k€

**Participation proposée :** Minoritaire ou majoritaire

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	1 350	700	1 100	3 000
Marge brute	155	165	350	1 000
EBE	55	65	100	600
Résultat exploitation	55	75	90	580
Résultat net	45	60	85	400
Nb. de personnes	25	18	20	20

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 690 k€

**Intitule\_dettes :** 60 k€

**Trésorerie nette :** 30 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

L'entreprise s'est fixée une trajectoire de croissance ambitieuse à l'horizon 2030, reposant sur plusieurs axes stratégiques : Croissance soutenue du chiffre d'affaires : L'entreprise enregistre actuellement une progression annuelle comprise entre 30 % et 50 %, avec un objectif de 150 millions de dirhams de chiffre d'affaires d'ici 2030. Amélioration continue de la rentabilité : L'entreprise vise un résultat net de 25 millions de dirhams à l'horizon 2030, soit un taux de rentabilité nette de 15 %, en s'appuyant sur l'optimisation de ses marges, la maîtrise de ses charges et la montée en gamme de ses prestations. Structuration et montée en puissance : Pour accompagner cette croissance, l'entreprise prévoit une structuration interne renforcée, la digitalisation de ses processus, ainsi que l'ouverture de nouvelles agences régionales pour couvrir

les principaux pôles industriels et logistiques du Royaume. Positionnement sur des marchés stratégiques et en forte croissance : L'entreprise consolide sa présence sur des segments à fort potentiel tels que les secteurs de l'eau, de l'énergie et de l'industrie, en travaillant avec de grands donneurs d'ordre publics et privés, parmi lesquels : OCP Group. TAQA Morocco. NAREVA. ONEE. Lafarge Holcim, Asment Témara. Groupes automobiles, pétroliers et cimentiers. Et les grands marchés publics liés aux infrastructures nationales. Cette dynamique s'inscrit pleinement dans le contexte de transformation industrielle et énergétique du Royaume, et offre à l'entreprise un levier unique pour devenir un acteur de référence à l'échelle nationale et régionale.

## Concurrence

Le marché marocain des travaux industriels, de maintenance et de facilities management connaît une croissance soutenue, portée par la multiplication des projets structurants dans les secteurs de l'énergie, de l'industrie, des infrastructures et du BTP. Toutefois, l'écosystème reste marqué par une concurrence fragmentée, souvent composée d'acteurs de petite ou moyenne taille, dont les capacités techniques, organisationnelles et financières sont limitées face à la complexité croissante des projets. Cette situation crée un véritable déficit d'intervenants professionnels, fiables et bien structurés, capables de répondre aux exigences des grands donneurs d'ordre tels que l'OCP, NAREVA, ONEE ou encore les groupes pétroliers et cimentiers. Dans ce contexte, l'entreprise se positionne comme une alternative crédible et compétitive, alliant expertise multi-technique, solidité opérationnelle et vision stratégique, pour capter une part significative d'un marché en pleine expansion mais encore sous-adressé en termes de qualité d'exécution et de performance globale.

### Points forts / faibles

#### Points forts

Références solides : Plus de 60 projets réalisés avec les principaux donneurs d'ordre au Maroc, dans les secteurs industriel et tertiaire, parmi lesquels des acteurs de premier plan tels que OCP Group, Lafarge Holcim, Asment Témara, entre autres.

Carnet de commandes supérieur à 4 M€ : En raison de la forte demande, la société a temporairement suspendu sa participation aux appels d'offres dans l'attente de la levée de fonds nécessaire pour soutenir sa capacité d'exécution.

Équipes expérimentées et pluridisciplinaires : Un encadrement technique et managérial cumulant plus de 25 ans d'expérience, appuyé par des équipes hautement qualifiées, capables d'intervenir sur des projets complexes et multi-techniques.

#### Points faibles

Le manque de trésorerie constitue aujourd'hui le principal point faible de cette entreprise et représente un frein majeur à la mise en œuvre de sa stratégie de croissance.

Alors que l'entreprise dispose d'un carnet de commandes solide, d'un positionnement reconnu sur le marché, et d'équipes expérimentées, ses capacités de déploiement sont limitées par une insuffisance de ressources financières à court terme.

Ce déséquilibre entre les ambitions commerciales et les moyens financiers freine la réponse à la demande, retarde certains investissements structurants et limite la montée en charge opérationnelle.

La levée de fonds envisagée est donc stratégique et urgente : elle permettra de renforcer durablement la trésorerie, de soutenir les besoins en fonds de roulement et de créer les conditions nécessaires pour concrétiser les objectifs de développement à l'horizon 2030.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

#### Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

#### Complément sur l'investisseur

La société cherche un investisseur stratégique ou financier dont l'ambition est de s'implanter ou de se développer sur le continent africain, en commençant par un marché à fort potentiel : Le Maroc, aujourd'hui en pleine effervescence économique et industrielle.

Le partenaire idéal peut être une entreprise de BTP, une société de maintenance industrielle ou de réalisation multitechnique, souhaitant établir une présence solide au Maghreb et utiliser le Maroc comme tremplin vers l'Afrique subsaharienne.

L'entreprise est également ouverte à l'entrée d'un investisseur privé ou institutionnel à la recherche d'une opportunité de croissance rapide, avec un objectif clair de sortie à 3 à 5 ans, assortie d'une plus-value significative.

Qu'il s'agisse d'un acteur stratégique à la recherche d'un développement opérationnel ou d'un investisseur en capital désireux d'accompagner une scale-up industrielle sur un marché en transformation, la société représente une porte d'entrée pragmatique, rentable et alignée avec les dynamiques régionales.