

Description générale**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Gard, Languedoc-Roussillon, France**Résumé général de l'activité**

Entreprise industrielle spécialisée dans le traitement de surfaces sur inox, acier et aluminium, créée il y a 2 ans et respectant toutes les normes en vigueur.

La société propose différents procédés (décapage passivation, anodisation, zingage) et dispose d'un savoir-faire reconnu auprès d'une clientèle fidèle, notamment dans les secteurs nucléaire et aéronautique. L'activité peut facilement être étendue à d'autres marchés.

Un potentiel de développement existe par la mise en place de nouveaux traitements (sablage, microbillage, etc.) ou par la diversification de la clientèle.

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			460	
Marge brute			450	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
EBE			75	
Résultat exploitation			100	
Résultat net			95	
Nb. de personnes			5	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne comme un acteur reconnu du traitement de surface des métaux dans le sud de la France. Forte d'un savoir-faire éprouvé en sablage, microbillage, anodisation et autres traitements, elle bénéficie d'une clientèle diversifiée et fidèle. Grâce à sa réputation, à la qualité de ses finitions et à sa capacité à traiter aussi bien des petites séries que des volumes plus importants, la société occupe une place solide et différenciante sur son marché local et régional.

Concurrence

Le marché régional du traitement de surface des métaux est relativement concentré, avec peu d'acteurs spécialisés implantés dans le Gard et en région Occitanie. Les barrières à l'entrée sont significatives en raison des investissements nécessaires (équipements industriels, locaux adaptés, conformité environnementale) et des savoir-faire techniques exigés. Cette configuration limite la concurrence directe et favorise la fidélité des clients, principalement issus des secteurs mécanique, nucléaire, aéronautique, automobile et bâtiment, qui recherchent proximité, qualité et réactivité.

Points forts / faibles

Points forts

- Peu de concurrents directs sur le secteur ? marché local assez protégé.
- Portefeuille de clients large et varié ? pas de dépendance à un seul donneur d'ordre.
- Entreprise reconnue localement pour la qualité et la réactivité.
- Équipements industriels déjà en place et opérationnels.
- Activité réglementée et technique ? barrières à l'entrée pour de nouveaux concurrents.
- Localisation stratégique dans le Gard, proche de nombreuses zones industrielles (Bagnols-sur-Cèze, Marcoule, Vallée du Rhône).
- Clientèle diversifiée : mécanique, nucléaire, aéronautique, automobile, ...

- Bonne réputation de sérieux et de savoir-faire auprès des professionnels.
- Capacité à traiter aussi bien des petites séries que des volumes plus importants.
- Collabore avec entreprises et particuliers.
- Potentiel de développement (commercial, diversification de services, communication digitale).

Points faibles

Site Internet / visibilité digitale perfectible ? peu exploité, donc axe de développement facile pour capter de nouveaux clients.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **390 k€**

Compléments, spécificités

Le fonds de commerce est proposé à 390 000 €.

Les locaux, composés de plusieurs ateliers pour une surface totale de 500 m² sur un terrain de 2 000 m², sont également disponibles à la vente ou à la location, selon les besoins du repreneur.

L'entreprise est composée d'une équipe de 5 personnes, dirigeants compris. La situation financière est saine, rentable, en croissance, avec un chiffre d'affaires annuel HT de 460 000 € et un EBE de 70 000 €.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le projet s'adresse aussi bien à une personne physique souhaitant reprendre une entreprise industrielle solide dans le Gard, qu'à une personne morale (PME ou groupe) cherchant à élargir ses compétences en traitement de surface des métaux.

Un repreneur ayant une expérience ou une appétence pour le milieu industriel, la mécanique ou la métallurgie serait idéal.

L'activité peut convenir à un profil technique désireux de se mettre à son compte, comme à un acteur déjà implanté souhaitant compléter son offre et sa clientèle.