

**Fabrication d'équipements de la voirie**

Postée le 08/01/2026

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidential**Résumé général de l'activité**

Acteur significatif sur son marché avec une gamme complète de solutions techniques destinées à l'aménagement, à l'équipement et à la sécurité de la voirie et des espaces publics.

**En plus**

La société travaille à l'export

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

**Compléments :** Le cédant est prêt à accompagner le repreneur selon des modalités à convenir entre les parties. Cession de 100% des titres de la société détenus par le dirigeant.

**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		16 000	16 500	18 000

<b>En k€/année</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>Marge brute</b>				
<b>EBE</b>		1 500	1 600	1 700
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>		100	100	110

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 4 600 k€

**Intitule\_dettes :** 1500 k€

**Trésorerie nette :** 600 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Zone de chalandise sur l'ensemble du territoire national et à l'export. Une clientèle diversifiée, très fidèle et récurrente : Une clientèle exclusivement composée de professionnels intervenant à la fois sur les marchés privés (? 60% du CA), et sur les marchés publics (? 40% du CA) : entreprises de TP (? 50% du CA), collectivités (? 40% du CA), autres (? 10% du CA), ... Plus de 2 000 clients actifs (aucune dépendance).

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Une organisation industrielle performante couvrant l'ensemble des étapes clés : Étude - conception - fabrication sur site – outils de production performants, continuellement modernisés.

Une dynamique éco-responsable : Une démarche environnementale engagée avec une éco-conception de ses produits (PVC HDTc et aluminium recyclés, matériaux issus du réemploi), une stratégie active de réduction des déchets et une attention portée à l'ancrage territorial.

Des perspectives de développement en France et à l'étranger.

Une équipe fidèle, jeune et qualifiée d'une centaine de collaborateurs (âge moyen : 40 ans | ancienneté moyenne : 7 ans).

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

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

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **2 000 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Un chiffre d'affaires en augmentation constante sur ces dernières années, pour atteindre 16,5 M€ en 2024.

Tendance qui se confirme sur l'exercice en cours avec un atterrissage prévisionnel à 18 M€ en 2025.

Un bon niveau de rentabilité : EBE ? 10% du CA.

Une structure financière saine.

### Profil de repreneur recherché

Personne morale ou Fonds d'investissement

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Le cahier des charges du client impose un repreneur professionnel du secteur en quête de complémentarité ou de diversification (métier, implantation géographique, ...).

Pas de personne physique, ni fonds d'investissements.