

**Maçonnerie générale et travaux de second œuvre**Postée le **21/04/2026**

## Description générale

**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** EURL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Bouches du Rhône, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

Construction de maison individuelle

Aménagement d'espaces intérieurs et extérieurs.

Rénovation intérieurs et extérieurs.

Positionnement reconnu : acteur apprécié du tissu économique local (clients publics, promoteurs privés, architectes) avec une réputation bâtie depuis 10 ans.

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

<b>CA</b>	2 050	2 000	1 600	2 000
<b>Marge brute</b>	850	800	750	860
<b>EBE</b>	200	150	160	300
<b>Résultat exploitation</b>	200	140	150	290
<b>Résultat net</b>	150	100	100	240
<b>Nb. de personnes</b>	6	8	5	6

## Autres chiffres

**Fonds propres** : 10 k€

**Intitule\_dettes** : 70 k€

**Trésorerie nette** : 70 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La Société est une PME indépendante de maçonnerie générale et de gros œuvre, implantée historiquement en région PACA. Elle couvre l'ensemble du corps d'état — gros œuvre neuf, second œuvre et réhabilitation — auprès d'une clientèle majoritairement B2B composée de promoteurs privés, bailleurs sociaux, architectes, entreprises générales et donneurs d'ordre publics. Son positionnement cible le segment intermédiaire du marché local : au-dessus des artisans et TPE dépourvus de structuration, mais en deçà des majors nationales dont le modèle économique n'est pas calibré sur des tickets unitaires de 50 à 500 k€. Cet entre-deux confère à la Société un avantage compétitif défendable, combinant réactivité d'exécution, rigueur financière et capacité à mobiliser des équipes pluridisciplinaires sur des chantiers techniquement exigeants.

### Concurrence

Le marché de la maçonnerie en PACA est fortement atomisé : plusieurs milliers d'acteurs se partagent la demande régionale, avec une prédominance de TPE de moins de 10 salariés et un nombre limité de PME structurées réalisant entre 1 et 20 M€ de chiffre d'affaires. Les grands groupes nationaux ne constituent pas des concurrents frontaux, leur modèle opérant sur des lots de taille significativement supérieure. La concurrence directe se compose d'une vingtaine d'entreprises régionales aux profils comparables, dont la majorité présente toutefois des fragilités structurelles récurrentes : sous-capitalisation, dépendance à un nombre restreint de donneurs d'ordre, absence de carnet de commandes sécurisé en amont de l'exercice, ou rentabilité dégradée par la pression sur les prix et la volatilité du coût des matériaux. La Société se différencie par la profondeur de son portefeuille récurrent (~75 % du CA reconduit annuellement), une marge d'EBITDA nettement supérieure à la moyenne sectorielle (~19 % contre 6 à 8 % typiques) et une visibilité commerciale sécurisée dès le début de chaque exercice.

## Points forts / faibles

### Points forts

Taille critique et rentabilité éprouvée : la Société génère 1,8 M€ de chiffre d'affaires pour environ 350 k€ d'EBITDA en 2024, soit une marge de ~19 %, très significativement supérieure à la moyenne sectorielle. Cette performance traduit une discipline opérationnelle, une maîtrise du chiffrage et un contrôle rigoureux du BFR chantier.

Portefeuille diversifié et fortement récurrent : plus de 150 chantiers livrés sur le dernier exercice, auprès d'une clientèle B2B structurée (promoteurs, bailleurs, architectes, entreprises générales). Environ 75 % du chiffre d'affaires est reconduit naturellement d'une année sur l'autre, traduisant la solidité des relations commerciales et l'absence de dépendance à un client unique.

Visibilité commerciale et potentiel de croissance : le carnet de commandes 2025 est d'ores et déjà sécurisé à hauteur de 2 M€ à l'ouverture de l'exercice, offrant à un repreneur une visibilité rare sur ce segment d'activité. La Société présente par ailleurs un profil idéal pour un rapprochement industriel : synergies immédiates identifiables en achats (matériaux, sous-traitance), mutualisation de la force commerciale et extension naturelle de la couverture géographique régionale.

Équipe opérationnelle structurée et transmissible : organisation stabilisée, savoir-faire technique reconnu et capacité d'exécution sur l'ensemble du corps d'état (gros œuvre, second œuvre, réhabilitation), permettant une reprise dans des conditions de continuité

### Points faibles

Échelle actuelle limitée : la taille de la Société, bien que rentable, reste inférieure au seuil permettant d'accéder à certains appels d'offres structurants ou marchés-cadres. Ce constat constitue davantage un levier de build-up qu'une fragilité intrinsèque : l'adossement à un acteur de taille supérieure permettrait de débloquer un effet de taille immédiat sans refonte du modèle opérationnel.

Absence de contrats de sous-traitance cadres : l'activité repose aujourd'hui exclusivement sur des chantiers en contractant direct, sans dispositif de sous-traitance récurrente avec des entreprises générales ou majors régionales. Cette situation, historiquement choisie pour préserver les marges, représente un relais de croissance complémentaire immédiatement activable par un repreneur disposant d'un réseau de donneurs d'ordre établi.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **700 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **200 k€ k€**

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale