

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Gironde, Aquitaine, France

Résumé général de l'activité

Société indépendante reconnue depuis 20+ ans dans la conception, l'ingénierie et la réalisation d'équipements industriels sur mesure (aéro, spatial, agroalimentaire, énergie et défense).

Carnet de commandes solide et clientèle grands comptes.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de la cession : Société en difficulté
Compléments : Excellent potentiel de relance ou d'adossement industriel.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1 200	750	950	
Marge brute	1 200	750	950	
EBE	-200	-5	-30	
Résultat exploitation	-20	-25	-20	
Résultat net	-200	-45	-30	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Nb. de personnes	7	6	5	5

Autres chiffres

Fonds propres : -435 k€
Intitule_dettes : 400 k€
Trésorerie nette : 10 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Expérience & réputation sectorielle : Depuis 2000, la société s'est imposée comme un partenaire fiable des industriels majeurs (Dassault Aviation, SAFT, Mondelez, Arianegroup, Tunzini, Vinci...), intervenant sur des programmes à haute valeur ajoutée, avec expertise dans l'étude, la gestion et le suivi de projets industriels complexes. Carnet de clients premium et marchés stratégiques : Fidélisation sur plus de 20 ans auprès d'acteurs clés des filières aéronautique, spatial-défense, agroalimentaire, énergie. Renouveau de la confiance grâce à la qualité technique, la réactivité et l'accompagnement de chaque projet. Adaptation aux crises et retour à la rentabilité : Structure agile, capacité à traverser les cycles économiques. Le plan RJ a permis un réel rebond, une réduction sensible de la sous-traitance et un retour à l'équilibre fin 2024, confirmés par le tribunal. Les indicateurs de CA et EBE retrouvent un niveau positif en début 2025.

Concurrence

Positionnement concurrentiel : L'entreprise se distingue par sa proximité avec les clients stratégiques, sa capacité à piloter des projets de moyenne à grande envergure en mode agile, et une offre qui combine ingénierie, maîtrise d'œuvre et suivi technique. Le marché régional est composé majoritairement de sous-traitants moins intégrés ou de grands groupes peu flexibles. L'entreprise dispose d'un réseau reconnu et d'une légitimité sur les appels d'offres industriels.

Points forts / faibles

Points forts

Équipe et savoir-faire :
6 collaborateurs, dont 2 chargés d'affaires expérimentés dont le gérant, 2 dessinateurs-projeteurs et un pôle administratif renforcé.

Valorisation continue du capital humain, formation, professionnalisation du pôle RH et fidélisation des talents.

Système d'information G2000 intégré développé spécifiquement.

Perspectives et visibilité commerciale.
Activités en croissance sur 2024-2025.

Visibilité sur les marchés à long terme grâce aux programmes clients et à la veille continue sur les nouveaux secteurs, dont le spatial et l'innovation agroalimentaire.

Adaptation aux crises et retour à la rentabilité :

Structure agile, capacité à traverser les cycles économiques. Le plan RJ a permis un réel rebond, une réduction sensible de la sous-traitance et un retour à l'équilibre fin 2024, confirmés par le tribunal. Les indicateurs de CA et EBE retrouvent un niveau positif en début 2025.

Forte expérience technique, équipe stabilisée.

Carnet clients premium.

Points faibles

Manque de trésorerie et fragilité financière :

La société a traversé de fortes tensions de trésorerie et reste dépendante du respect des échéanciers clients, des encaissements et du plan d'apurement du passif. Les variations de commandes, retards de paiement et recours au Dailly ont impacté la stabilité financière sur la période récente.?

Dépendance à certains grands donneurs d'ordre :

Une part importante du CA et du développement d'activité repose sur quelques clients stratégiques (Dassault Aviation, Arianegroup, Saft, Mondelez International (Biscuits Lu) , etc.). Tout changement de stratégie ou report de projet chez ces groupes se répercute rapidement sur le chiffre d'affaires mensuel.?

Taille critique et ressources limitées :

La structure reste une petite PME?: 6 collaborateurs + direction. L'organisation doit absorber les variations de charge, ce qui peut limiter la capacité à saisir de grandes opportunités ou à gérer plusieurs projets simultanément. Les recrutements sont difficiles et la fidélisation du personnel est un défi permanent.?

Historique de sous-traitance coûteuse :

Le recours massif et mal maîtrisé à la sous-traitance sur certains exercices a pesé sur la rentabilité et a fait apparaître des pertes, notamment avant le redressement judiciaire.?

Impact des cycles économiques et des crises :

L'entreprise montre de la résilience, mais reste sensible aux perturbations de marché (sanitaire, géopolitique, conjoncture industrielle) du fait de son positionnement de niche et de la volatilité de la demande sur ses secteurs cibles.?

Procédure collective et image :

La sortie d'une procédure collective peut être vue comme un frein par certains prospects, partenaires ou financeurs, même si le plan d'apurement est validé.

En résumé:

Gestion de trésorerie tendue, dépendance à de gros clients et à leur calendrier, structure humaine réduite et sensible aux mouvements, histoire de sous-traitance coûteuse, et visibilité parfois affectée par la procédure de redressement.

Complément d'information

Éléments 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 : **200 k€ k€**

Cette société est en redressement judiciaire

Compléments, spécificités

Plan de redressement validé par le Tribunal de Bordeaux en avril 2025, trésorerie en reconstruction.

Carnet de commandes fermes de 250 k€ à réaliser sur les prochains mois.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

La structure est détenue par 2 associés (58 et 56 ans), dont le majoritaire (66,7?% des parts).

Les 2 associés seront impliqués dans la transmission et exigent de rester opérationnels au moins sur la première année post-cession pour garantir la qualité du suivi et de la relation client.