

Fabrication et pose de marbrerie haut de gammePostée le **23/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Localisation du siège :** France**Région :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

Entreprise artisanale de marbrerie de décoration spécialisée dans la transformation et la pose de marbre, pierre naturelle, quartz et céramique.

Positionnement haut de gamme adressant deux segments complémentaires :

- Une clientèle professionnelle (architectes, promoteurs, entreprises du bâtiment).
- Une clientèle de particuliers à fort pouvoir d'achat (cuisines, salles de bains, mobilier sur mesure).

L'entreprise propose un service complet intégrant conseil, fabrication sur mesure, livraison et pose. Elle dispose d'un outil de production moderne, équipé de machines numériques.

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 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|
| CA | 1 900 | 3 300 | 4 600 | 5 000 |
| Marge brute | 1 200 | 2 000 | 3 100 | 3 250 |

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|------------------------------|------|------|------|------|
| EBE | 250 | 200 | 400 | 700 |
| Résultat exploitation | 150 | 150 | 200 | 450 |
| Résultat net | 100 | 150 | -65 | 250 |
| Nb. de personnes | | | 30 | 20 |

Autres chiffres

Fonds propres : 310 k€

Intitule_dettes : 1900 k€

Trésorerie nette : 35 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement haut de gamme fondé sur l'excellence du savoir-faire artisanal et la qualité des matériaux premium. Différenciation par l'ancienneté et la légitimité de l'entreprise, le service complet (conseil à pose) et la modernité de l'outil de production. Répartition équilibrée entre BtoB professionnel et BtoC particulier aisé.

Concurrence

Marché fragmenté entre artisans locaux, marbreries régionales et enseignes nationales. Concurrence principalement sur le segment standardisé. Avantage concurrentiel : savoir-faire artisanal, gamme de matériaux premium, service complet et réputation établie.

Points forts / faibles

Points forts

- Entreprise historique disposant d'un savoir-faire reconnu.
- Positionnement haut de gamme générateur de marges attractives.
- Restructuration récente ayant permis l'assainissement de la structure.
- Outil de production moderne et performant.
- Maîtrise de la chaîne de valeur (fabrication + pose).

- Carnet de commandes et activité en progression.
- Axes de développement identifiés.

Points faibles

- Dépendance à la qualité et à la disponibilité des matériaux nobles.
- Nécessité de maintenir les standards de qualité artisanale.
- Marché régional (opportunité d'extension géographique).

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 : **250 k€ k€**

Compléments, spécificités

Les prévisions n+1 intègrent les effets positifs d'un plan de restructuration récemment mis en œuvre, reposant sur une réorganisation des équipes et une maîtrise renforcée des charges fixes, notamment salariales et externes.

Le niveau d'activité actuel et le carnet de commandes permettent d'anticiper une progression régulière du chiffre d'affaires et une amélioration durable des performances opérationnelles.

Les principaux indicateurs d'exploitation, ainsi que la situation de trésorerie, montrent une amélioration sensible sur l'exercice en cours, traduisant le redressement engagé.

L'endettement financier a été significativement réduit et s'établit désormais à un niveau maîtrisé sur la base d'une situation intermédiaire.

Les perspectives s'inscrivent dans une trajectoire de stabilisation, d'assainissement financier et de croissance.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Intérêt pour l'artisanat d'art et les matériaux nobles, compétences en gestion d'entreprise, appétence pour le relationnel client. Expérience dans le bâtiment ou la décoration souhaitable mais pas obligatoire.

Peuvent être concernés : entrepreneurs cherchant une acquisition à forte valeur ajoutée, professionnels du bâtiment en recherche de diversification, investisseurs patrimoniaux attirés par une entreprise rentable en niche de marché.