

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

Entreprise structurée spécialisée dans la menuiserie extérieure, positionnée exclusivement sur le marché du particulier et de la rénovation de l'habitat.

L'activité est orientée vers la fourniture et la pose, sans fabrication intégrée, avec un modèle économique fondé sur la qualité de la relation client, la maîtrise des chantiers et un ancrage territorial fort.

L'entreprise intervient sur un secteur géographique de proximité, couvrant principalement une zone urbaine et péri-urbaine à fort potentiel résidentiel.

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	1 700	1 700	
Marge brute	650	600	650	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
EBE	100	80	85	
Résultat exploitation	25	30	55	
Résultat net	25	-50	40	
Nb. de personnes	8	8	8	

Autres chiffres

Fonds propres : 180 k€

Intitule_dettes : 75 k€

Trésorerie nette : 50 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise est un acteur local reconnu sur le marché de la menuiserie extérieure à destination des particuliers, intervenant principalement sur son bassin de chalandise historique. Elle se positionne sur un segment intermédiaire à premium, en proposant des solutions complètes de menuiseries (fenêtres, portes, baies, protections solaires, portails et portes de garage), avec un fort niveau d'accompagnement client, depuis le conseil jusqu'à la pose. Son modèle économique repose sur : - Une activité exclusivement BtoC, sans dépendance à la promotion immobilière ni aux grands donneurs d'ordre, - Une offre multi-produits permettant de capter des projets globaux, - Un showroom physique favorisant la concrétisation des ventes et la relation de proximité, - Une expertise technique et une qualité de pose reconnues sur le marché local. Dans un environnement concurrentiel composé essentiellement d'artisans indépendants et de réseaux nationaux, l'entreprise se distingue par : - Sa notoriété locale établie, - Sa capacité à absorber des volumes significatifs tout en conservant une approche qualitative, - Une structure légère et agile, permettant une bonne adaptation aux cycles du marché. Ce positionnement équilibré entre proximité, technicité et efficacité commerciale permet à l'entreprise de maintenir une activité récurrente, une marge maîtrisée et une résilience confirmée, y compris dans des contextes économiques plus tendus.

Concurrence

Le marché sur lequel évolue l'entreprise est fragmenté et concurrentiel, composé majoritairement de petites structures artisanales indépendantes, complétées par des enseignes organisées à portée régionale ou nationale. Les principaux facteurs de concurrence portent sur : - Le niveau de prix, - La réactivité commerciale, - La qualité de la pose et du service après-vente, - Ainsi que la capacité à accompagner des projets globaux. Les acteurs artisanaux locaux opèrent généralement avec des structures légères, souvent centrées sur un volume limité de chantiers. À l'inverse, les réseaux structurés disposent d'une force commerciale plus standardisée, mais avec une souplesse opérationnelle moindre. Dans ce contexte, l'entreprise bénéficie d'un positionnement équilibré, lui

permettant : de concurrencer les structures artisanales par sa capacité d'organisation et de volume, et de se différencier des réseaux plus importants par sa proximité client, sa souplesse décisionnelle et son niveau d'expertise technique. Cette configuration concurrentielle favorise les acteurs capables de conjuguer qualité d'exécution, efficacité commerciale et maîtrise des coûts, critères sur lesquels l'entreprise se positionne de manière compétitive.

Points forts / faibles

Points forts

Positionnement clair sur le marché BtoC, avec une activité exclusivement orientée vers les particuliers, générant un flux de commandes récurrent.

Offre multi-produits complète (menuiseries extérieures, fermetures, protections solaires), permettant de capter des projets globaux et d'optimiser le panier moyen.

Notoriété locale établie, soutenue par une présence physique (showroom) favorisant la confiance client et la transformation commerciale.

Savoir-faire technique reconnu, notamment sur la qualité de pose et la gestion de projets sur mesure.

Rentabilité opérationnelle avérée, avec un EBE et un résultat d'exploitation positifs sur les trois derniers exercices.

Structure agile et dimension humaine, facilitant la prise de décision rapide et l'adaptation aux cycles du marché.

Potentiel de développement immédiat, notamment par l'optimisation commerciale, le digital et l'augmentation du taux de transformation.

Risque client maîtrisé, absence de dépendance à un donneur d'ordre unique ou à la promotion immobilière.

Points faibles

Points de vigilance / limites actuelles :

Marché local arrivé à maturité, limitant la croissance naturelle du chiffre d'affaires à périmètre constant.

Environnement concurrentiel soutenu, générant une pression régulière sur les prix et nécessitant une gestion fine des marges.

Dépendance au segment du particulier, pouvant entraîner des variations de volume selon le contexte économique.

Croissance du chiffre d'affaires conditionnée au développement de nouvelles activités, l'activité

actuelle atteignant un palier à périmètre inchangé.

Rentabilité hétérogène selon les typologies de chantiers, impliquant un pilotage précis du mix produits.

Structure de coûts globalement stable, rendant la croissance plus créatrice de valeur que la simple optimisation défensive.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **385 k€**

Compléments, spécificités

Explication de la baisse du résultat net sur l'exercice 2023/2024.

La baisse du résultat net constatée sur l'exercice 2023/2024 ne résulte pas d'une dégradation de l'exploitation courante, mais s'explique principalement par un événement exceptionnel et non récurrent.

La société a en effet été confrontée à une procédure prud'homale, ayant généré :

- Des charges exceptionnelles significatives (frais juridiques, honoraires, coûts indirects),
- Ainsi qu'un impact ponctuel sur l'organisation de la direction, sans remise en cause de l'activité opérationnelle.

Il est important de souligner que :

- L'EBC reste positif sur l'exercice,
- Le résultat d'exploitation demeure bénéficiaire,
- La perte nette est donc principalement liée à des éléments exceptionnels, et non à l'exploitation récurrente.

L'exercice suivant (2024/2025) confirme ce caractère isolé et non reproductible, avec un retour à un résultat net positif, traduisant la solidité du modèle économique de l'entreprise.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale