E-commerce et métallerie – Fabrication de produits en acier – Notoriété nationale

Annonce V85906 mise à jour le 13/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Hérault

Résumé général de l'activité

Entreprise basée à Montpellier, spécialisée dans la conception et dans la fabrication de pieds de table, structures métalliques et accessoires d'ameublement en acier.

Fabrication 100 % européen. En atelier et sous-traitance Europe.

Produits durables, résistants et recyclables, en phase avec les attentes actuelles de consommation responsable.

Mise en place d'agent IA pour l'automatisation de nombreux pôles ; achats, commercial, seo, sea.

Catalogue complet de +300 produits : Pieds de table, supports muraux, accessoires déco, sur-mesure.

Distribution digitale performante, via un site e-commerce optimisé et contrats de distribution.

Présence sur 3 plateformes de ventes privées.

Croissance rentable avec une clientèle fidèle de particuliers et de professionnels (cuisinistes, architectes, décorateurs).

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2026
Fonds propres	174 k€
Dettes financières	29 k€

Trésorerie nette

58 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA	1390	1380	1 580	1 900
Marge brute	675	700	700	875
EBE	-35	85	135	190
Rés. Exp.	60	50	120	170
Rés. Net	-30	10	120	145
Salariés	12	6	2	2

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffres 2026 : S1 2026 issu d'une situation comptable certifiée au 30/06 (CA 847 k€, résultat d'exploitation 68 k€), S2 projeté. Bilan 2026 disponible début février 2027. Projection 2027 prudente.

Résultat net 2025 : il intègre 50 k€ d'amortissement exceptionnel non récurrent. Hors cet élément, le résultat d'exploitation 2025 est de +47 k€, contre -62 k€ en 2024.

Structure : 2 salariés. La fabrication est organisée en réseau : découpe, thermolaquage et une partie de l'assemblage sont confiés à des sous-traitants et à des indépendants, ce qui explique la baisse des effectifs depuis 2023 à activité comparable. Modèle léger, peu de coûts fixes, relocalisable.

Endettement : dettes financières intégralement remboursées en juin 2026.

Opération : cession de 100 % des titres de la société et de sa filiale de distribution (entité liée), cash-free / debt-free. Le local reste la propriété des cédants et est proposé en bail commercial 3/6/9. Accompagnement de 3 mois inclus.

Activité : marque française de mobilier et d'accessoires en acier (pieds de table, supports muraux, salle de bain), conçus en interne et fabriqués avec un réseau de sous-traitants.
Ventes réparties entre e-commerce (site propre, environ 40 %) et B2B (environ 45 %, près de 150 clients professionnels, 33 % de réachat).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Localisation : Occitanie, France.
Société créée il y a plus de 10 ans.
Structures et accessoires en acier pour l'aménagement intérieur (pieds de table, piètements, supports muraux, salle de bain)
Positionnement milieu / haut de gamme, entre l'import standardisé et le métallier artisan.
Environ 350 références + sur mesure (environ 30 % du CA)
50 % B2C / 50 % B2B (cuisinistes, agenceurs, architectes ; 33 % de réachat pro).
Site web : 50 à 70 k visites.
Bon référencement naturel, faible dépendance à la publicité
Clients dans 8 pays européens.

Concurrence

Import standardisé (marketplaces, grandes enseignes de bricolage) : prix bas, mais choix et qualité limités, pas de sur mesure.

Métalliers et serruriers locaux : sur mesure, mais chers, lents et sans vente en ligne.

Quelques marques françaises du même segment, en ligne, de taille comparable ou plus petite.

Pas d'acteur dominant sur la niche : marché fragmenté.

Avantage concurrentiel : combinaison catalogue en ligne, sur mesure et clientèle pro, que peu d'acteurs réunissent.

Points forts

Retour à la rentabilité en 2025, forte progression en 2026 (EBE x1,6)
Aucune dette financière.

Modèle léger : 2 salariés, fabrication sous-traitée, peu de coûts fixes.

Marque reconnue dans sa niche, bon référencement naturel.

Clientèle pro fidèle et rentable (panier environ 8 fois supérieur au web)
Offre sur mesure difficile à copier.

Outils et process largement automatisés : reprise rapide, pilotable à distance.

Fort potentiel de développement : B2B, export, marketplaces.

Points faibles

B2B concentré : les 5 premiers clients pèsent plus de la moitié du CA pro.

Marge brute en baisse (pression promotionnelle, ventes événementielles).

Dépendance à quelques sous-traitants clés (thermolaquage, découpe)
Vente B2B peu structurée.

Marché encore très majoritairement français (près de 90 % du CA web).

Savoir-faire et relation clients aujourd’hui portés par les dirigeants (accompagnement prévu).

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	650 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement

Complément	Cette opportunité est idéale pour : - Professionnels du secteur (métallerie, agenceur, ameublement, décoration, aménagement, menuiserie) souhaitant étendre leur activité avec une marque reconnue. - Investisseurs en croissance externe cherchant une entreprise bien établie et bien positionnée sur son marché local. - Groupes multi-sites souhaitant renforcer leur présence régionale en Occitanie et bénéficier d’une base de clients fidélisée.