

Menuiseries PVC haut de gamme - B2B

Annonce V88972 mise à jour le 18/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Franche-Comté
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

La société est spécialisée dans la fabrication industrielle de menuiseries PVC et aluminium à destination d'une clientèle professionnelle (B2B).

Elle conçoit et fabrique une large gamme de fenêtres, portes-fenêtres, baies coulissantes et portes de garage, principalement destinées aux artisans, menuisiers et poseurs intervenant en rénovation comme en construction neuve.

L'entreprise s'appuie sur un outil de production intégré et performant, lui permettant de maîtriser l'ensemble du processus de fabrication.

Elle transforme notamment des profilés PVC issus d'un fabricant de référence du marché, garantissant un haut niveau de qualité et de fiabilité des produits.

La société se distingue par un procédé technique breveté de laquage, permettant d'associer les performances thermiques du PVC à l'esthétique de l'aluminium, avec une large palette de finitions.

Cette expertise technique positionne l'entreprise sur des produits à forte valeur ajoutée, reconnus par les professionnels du secteur.

En plus

La société possède un ou plusieurs **brevets**

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	1 340 k€

Dettes financières	20 k€
Trésorerie nette	845 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	4300	3900	3 600	3 800
Marge brute	2 500	2 300	2 100	2 300
EBE	650	550	350	500
Rés. Exp.	450	450	250	400
Rés. Net	350	350	200	350
Salariés	20	20	20	20

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise réalise un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 3,8 M€, avec un niveau de rentabilité élevé et récurrent, porté par une clientèle professionnelle fidèle et des produits à forte valeur ajoutée.

La société bénéficie d'une structure financière particulièrement saine, ne supportant aucune dette financière et disposant d'une trésorerie nette significative, offrant au repreneur une base sécurisée et immédiatement exploitable.

L'outil industriel est complet, performant et évolutif, permettant d'absorber une croissance significative de l'activité sans investissement lourd.

L'organisation repose sur une équipe expérimentée, stable et largement autonome, limitant fortement la dépendance au dirigeant.

La cession porte sur 100 % des titres de la société, avec un accompagnement possible du dirigeant afin d'assurer une transition fluide et sécurisée.

Un dossier de présentation complet sera communiqué après signature d'un engagement de confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise évolue sur le marché de la menuiserie industrielle PVC et aluminium, en se positionnant sur une offre qualitative à forte valeur ajoutée, destinée quasi exclusivement à une clientèle professionnelle (B2B).

Son positionnement repose sur la qualité des produits, la fiabilité des délais, et un haut niveau de service apprécié par les artisans, menuisiers et poseurs partenaires.

La société bénéficie d'une reconnaissance solide sur son marché régional, construite sur la durée, et d'une réputation établie auprès des professionnels du secteur. Son savoir-faire technique, renforcé par un procédé différenciant, lui permet de se distinguer dans un environnement concurrentiel fragmenté et majoritairement local.

Ce positionnement premium, combiné à une organisation industrielle performante, confère à l'entreprise une résilience élevée et un potentiel de développement significatif, tant par l'élargissement de sa couverture géographique que par l'intensification des relations avec sa clientèle existante.

Concurrence

Le marché sur lequel évolue l'entreprise est caractérisé par une concurrence diffuse, principalement locale et nationale, composée d'acteurs de tailles et de niveaux de structuration hétérogènes. Les clients professionnels arbitrent leurs choix sur des critères combinant qualité des produits, respect des délais et fiabilité du fournisseur.

Dans cet environnement concurrentiel, la société se distingue par son savoir-faire industriel, la qualité constante de ses fabrications, ainsi que par un niveau de service élevé. Son outil de production intégré, sa réactivité et son expertise technique constituent des facteurs différenciants reconnus par la clientèle professionnelle.

Cette capacité à répondre aux exigences du marché, associée à une relation commerciale durable avec ses clients, permet à l'entreprise de maintenir une position solide et pérenne face à ses concurrents.

Points forts

Entreprise industrielle solide et rentable, bénéficiant d'une activité récurrente et d'une structure financière saine.

Aucune dette financière et trésorerie nette significative, offrant une forte sécurité pour le repreneur.

Outil industriel performant, complet et évolutif, permettant d'absorber une croissance de l'activité sans investissement lourd.

Savoir-faire technique différenciant, appuyé par un procédé spécifique et une fabrication de produits à forte valeur ajoutée.

Clientèle professionnelle fidèle (B2B), composée majoritairement d'artisans, menuisiers et poseurs, avec des relations commerciales durables.

Équipe expérimentée, stable et autonome, limitant fortement la dépendance au dirigeant.

Potentiel de développement important, tant sur le plan commercial que géographique, pour un repreneur souhaitant structurer ou accélérer la croissance.

Points faibles

L'entreprise présente aujourd'hui un potentiel de développement encore partiellement exploité, notamment sur le plan commercial et géographique.

La croissance future pourra être accélérée par un renforcement de la démarche commerciale et une structuration accrue de certains leviers de développement.

Comme toute PME industrielle, l'activité repose sur un savoir-faire métier spécifique, offrant au repreneur une opportunité de montée en puissance par l'apport de nouvelles compétences, d'outils ou de méthodes de pilotage.

Ces axes constituent avant tout des leviers d'amélioration et des opportunités de création de valeur, dans un cadre opérationnel sain et déjà bien structuré.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	3 000 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	
Prix de l'immobilier uniquement	1 300 k€

Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale