Usinage et mécanique de précision

Annonce V92837 mise à jour le 27/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

Groupe franco-indien de deux sociétés, en activité depuis plus de 15 ans.

Il identifie, contrôle et distribue des composants industriels fabriqués en Inde pour des donneurs d'ordres européens (intralogistique, véhicules, équipements industriels).

Les deux sociétés fonctionnent comme une seule organisation :

La filiale indienne sélectionne et pilote un réseau de fabricants locaux, assure le contrôle qualité et organise la logistique export ;

La société française gère la relation commerciale et les commandes. Elle dispose d'un stock tampon en France pour livrer rapidement ses clients en France et en Europe.

En plus

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2026
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	800 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027

CA	1800	1900	2 000	
Marge brute				
EBE	300	500	500	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			2	

Indications concernant les éléments chiffrés

EBE normatif, retraitements disponibles dans le mémorandum d'information.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Intermédiaire intégré entre des fabricants de pièces de mécanique industrielle de l'ouest de l'Inde et des donneurs d'ordres européens (intralogistique, véhicules, équipements industriels).

Pour le client, les coûts de production indiens, avec un contrôle qualité aux standards européens fait sur place, un interlocuteur unique en France et des livraisons depuis un stock français.

Contexte porteur : les industriels européens diversifient leurs achats hors de Chine (« China + 1 »), et l'accord de libre-échange UE–Inde, conclu début 2026, est en cours de ratification.

Plus de 15 ans d'activité et de savoir-faire dans la sélection et le pilotage des fournisseurs indiens.

Concurrence

Bureaux d'achats internationaux des grands donneurs d'ordres, qui achètent en direct mais ne sont rentables que pour de gros volumes.

Agents et sociétés de sourcing (Inde, Chine, Europe de l'Est), qui ont rarement une équipe qualité sur place ou un stock en Europe.

Fournisseurs européens (fonderies, forges, ateliers d'usinage), plus proches mais plus chers.

Le marché est fragmenté. Pour un nouvel entrant, la principale barrière est l'homologation des pièces chez le donneur d'ordres : elle est longue et coûteuse, ce qui rend les clients fidèles.

Points forts

Modèle intégré : une filiale propre en Inde, pas un simple agent.

Fournisseur homologué chez des donneurs d'ordres européens exigeants.

Rentabilité élevée (EBE normatif proche de 25 % du CA), trésorerie nette d'environ 1 M€ et aucune dette.

Forte progression en Europe : les ventes intra-UE sont passées de 9 % à 21 % du CA de la société française en un an.

Modèle qui demande peu d'investissements.

Points faibles

Chiffre d'affaires concentré sur quelques grands comptes.

Relation commerciale aujourd'hui portée par le cédant : la transition doit être organisée.

Structure française légère, sans force commerciale dédiée, levier de croissance pour un acquéreur qui en a une.

Besoin en fonds de roulement significatif, lié aux délais d'acheminement et au stock tenu en France.

Exposition au change euro/roupie et à la conjoncture des marchés clients.

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	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale