

TEASER CONFIDENTIEL

PROJET FORGE

Opportunité d'acquisition d'une PME spécialisée en chaudronnerie industrielle et maintenance sur mesure

HAUTS-DE-FRANCE
CESSION DE
100 % DU
CAPITAL

Entreprise familiale fondée à la fin des années 1980, reconnue pour sa maîtrise de la chaudronnerie sur mesure, la fabrication d'ensembles métalliques complexes et les interventions de maintenance sur sites industriels.

1,56 M€ CA 2025	~0,36 M€ EBITDA RETRAITÉ INDICATIF 2025	1,15 M€ CAPITAUX PROPRES	0 K€ DETTE FINANCIÈRE	1987 ANNÉE DE CRÉATION	6 + 3 SALARIÉS + ASSOCIÉS OP.
--------------------	---	-----------------------------	--------------------------	---------------------------	-------------------------------------

PROFIL DE L'OPPORTUNITÉ

La société conçoit et fabrique des pièces unitaires et petites séries à forte technicité, principalement en inox et aciers spéciaux. Elle intervient également chez ses clients pour des opérations de maintenance mécanique et de chaudronnerie.

- Fabrication sur devis et interventions de maintenance réalisées en fonction des besoins clients.
- Capacité de rétroconception lorsque les plans d'origine sont inexistants.
- Rayonnement commercial concentré en Hauts-de-France.

ATOUTS D'INVESTISSEMENT

- Relations commerciales historiques de 25 à 40 ans avec des entités industrielles implantées à proximité.
- Savoir-faire technique reconnu sur des pièces complexes et sur mesure, avec recours ciblé à la sous-traitance.
- Qualité d'exécution et respect des délais au cœur de la réputation de l'entreprise.
- Structure financière solide et absence de dette financière.
- Demande supérieure à la capacité actuelle, offrant un potentiel de croissance par renforcement des équipes.

SAVOIR-FAIRE

01	Conception & dessin Développement, modélisation et adaptation aux contraintes du process client.
02	Fabrication sur mesure Vis sans fin, agitateurs, cuves, tuyauteries, châssis et ensembles mécano-soudés.
03	Maintenance industrielle Interventions sur sites industriels avec exigences élevées de qualité et de délai.
04	Montage & suivi Installation, remise en service et accompagnement après livraison.

Certaines opérations, notamment la découpe laser et le pliage, sont confiées à des sous-traitants spécialisés.

CLIENTÈLE & MODÈLE ÉCONOMIQUE

Le portefeuille clients est volontairement restreint et concentré. Les deux principales relations commerciales, très anciennes, représentent l'essentiel de l'activité.

- Clients industriels de proximité, principalement actifs dans les métaux, les matériaux et les industries de process.
- Interventions de maintenance réalisées à la demande, sans mise en avant de contrat-cadre.
- Fabrications neuves en gré à gré, sur devis, avec récurrence de plusieurs donneurs d'ordre.
- Modèle combinant compétences internes et sous-traitance de certaines opérations spécialisées.

DONNÉES FINANCIÈRES HISTORIQUES

En K€	2023	2024	2025
Chiffre d'affaires	1 767	1 582	1 559
EBE comptable*	120	95	60
EBITDA retraité indicatif**	420	395	360
Capitaux propres	1 053	1 118	1 153

* EBE comptable = résultat d'exploitation + dotations aux amortissements. ** Retraitement indicatif à confirmer à partir des FEC et du coût chargé de l'équipe de remplacement.

Avertissement : ce document ne constitue ni une offre de vente, ni une invitation à investir. Les informations sont issues des comptes annuels 2023-2025 et des échanges avec les dirigeants ; elles devront être confirmées lors des audits d'acquisition.

TRANSACTION ENVISAGÉE & LEVIERS

- Cession de 100 % des titres de la société d'exploitation.
- Périmètre immobilier flexible : acquisition de la SCI ou maintien d'un bail à définir.
- Accompagnement des cédants envisageable pendant 6 à 24 mois.
- Traitement de la trésorerie à définir avant la réalisation de l'opération, sans préjuger d'une éventuelle distribution.
- Principaux leviers: recrutement, diversification progressive de la clientèle, formalisation du transfert des compétences et investissements ciblés de productivité.

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Euralliafinance

Claude Carruette
c.carruette@eurallia.fr
+33 (0)6 71 07 20 40



David Destoop
david.destoop@carmas.fr
+33 (0)7 57 58 31 67