

Location, aménagement et vente de bâtiments modulaires

Annonce V91274 mise à jour le 22/06/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

L'entreprise possède une base solide en s'appuyant sur une activité principale existante depuis des dizaines d'années : la location, l'aménagement et la vente de bâtiments modulaires.

Une activité secondaire en plein développement ouvrant de fortes perspectives de croissance : l'aménagement et la rénovation "Tous Corps d'Etat".

Et un panel de clients (grands comptes) eux même en plein développement.

Le projet repose sur :

- Une analyse sérieuse de l'entreprise visée.
- Une stratégie de reprise et de développement clairement définie.
- Une volonté de pérenniser et faire croître l'activité.

En plus

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

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	1 255 k€
Dettes financières	1 455 k€
Trésorerie nette	1 270 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2500	2100	2 200	2 300
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.	450	350	250	300
Rés. Net				
Salariés	8	10	10	10

Indications concernant les éléments chiffrés

N-3 : L'entreprise plafonne à un niveau d'activité car le responsable de la société est seul à assurer les tâches :

- Commerciales,
- Relation client,
- Préparation et suivi de chantier.

N-2 : Première année pleine au sein de la société en tant que chargé d'affaires. Les tâches sont partagées.

Conséquence : forte augmentation du CA.

Le résultat d'exploitation est surdimensionné car l'entreprise fonctionne en sursrégime.

N-1 & N : L'activité est stabilisée afin de se structurer et de garantir le maintien serein de ce niveau de résultats.

N+1 : Passation d'entreprise et relance du développement de l'activité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

1/ Activité "Location, vente et aménagement de bâtiments modulaires"

La LOCATION = récurrence de CA.

Depuis de nombreuses années, la location, qui est un marché stable, permet à la société de garantir un CA stable et sécurisant.

La VENTE est un marché important mais concurrentiel.

Les projets de vente sont souvent de valeur importante. La société a trouvé sa place sur les appels d'offres à forte valeur ajoutée, car l'intégralité des compétences nécessaires à un aménagement clé en main pour le client sont maîtrisées en interne. Très peu de sous-traitance.

La RÉNOVATION : un lien de proximité avec les clients.

Activité la moins génératrice de CA, elle est toutefois génératrice de vente de main-d'œuvre et constitue surtout le meilleur atout de la société dans la fidélisation des clients.

2/ Activité "Aménagement et rénovation TCE pour professionnels"

Les 36 années d'activité dans les bâtiments modulaires ont permis à la société de développer un carnet d'adresses de grands comptes très important.

Ces entreprises du nucléaire, de l'industrie ou du commerce sont en perpétuelle évolution et sollicitent en permanence des entreprises pour créer, aménager et rénover leurs locaux. La société a su se positionner sur ce marché en alliant multi-compétences et réactivité.

Concurrence

1/ Activité "Location, vente et aménagement de bâtiments modulaires"

Les principaux concurrents sont des sociétés nationales ou internationales qui ont pour objectif de prendre des marchés à gros

volume sans grande valeur ajoutée. Dans ce type d'appels d'offres, ils proposent des offres très attractives. Ils sont en revanche peu ou mal positionnés sur les marchés que la société vise.

2/ Activité "Aménagement et rénovation TCE pour locaux professionnels"

Les concurrents sur ce marché ont deux profils :

- Les spécialistes qui doivent répondre via une maîtrise d'œuvre.
- Les pluridisciplinaires qui, par leur taille et leur organisation, présentent un manque de réactivité et de flexibilité.

La société constitue aujourd'hui une alternative crédible à ces concurrents.

Points forts

Dans chacune des activités, les points forts sont :

- La réactivité et la proximité entretenues avec les clients.
- Un carnet client très important, mélangeant différents secteurs d'activité, allant des PME aux grands comptes sur plus de 5 départements.
- La multi-compétence des équipes : Sols, cloisons, menuiseries, faux plafonds, électricité, plomberie, climatisation, VMC ou encore panneaux photovoltaïques sont autant de compétences maîtrisées en interne.

1/ Activité "Location, vente et aménagement de bâtiments modulaires"

Intervenir rapidement et être à l'écoute des besoins clients, même très spécifiques, constitue la marque de fabrique de la société et sa force sur ce marché concurrentiel.

2/ Activité "Aménagement et rénovation TCE pour locaux professionnels"

Lorsqu'un client souhaite rénover tout ou partie de son bâtiment, il n'est plus nécessaire de recourir à une MOE ou de gérer plusieurs prestataires : la société s'occupe de tout.

Il s'agit d'un gain de temps et d'argent très important pour les clients.

Société aux bases solides et à forte rentabilité.

Points faibles

Pour les deux activités, le principal point identifié comme axe d'amélioration afin de développer le CA est la communication.

La société maintient aujourd'hui son activité sans efforts de communication ni présence terrain par des commerciaux. Ce point fort actuel constitue un point faible pour demain. Il est nécessaire d'augmenter la visibilité sur le terrain afin :

D'obtenir de nouveaux prospects, le marché étant vaste.

De permettre à l'ensemble des clients du bâtiment modulaire de connaître l'intégralité des prestations proposées dans l'activité travaux TCE.

La connaissance des activités passera par la communication terrain. La présence de chargés d'affaires connaissant le terrain et les décideurs est essentielle au développement futur de l'activité. Le travail de recrutement est déjà en cours.

Un second point a été identifié : le travail sur l'offre premier prix.

Même si la bataille sur les marchés « premier prix sans valeur ajoutée » ne constitue pas l'objectif principal, la société doit rester cohérente dans ses offres.

Un travail a été engagé en :

intégrant de nouvelles usines de production de bâtiments modulaires ;
recrutant une personne en charge de la gestion des achats.

Infos sur la levée de fonds

A propos de l'augmentation de capital

Montant recherché

350 k€

Participation proposée au capital

Minoritaire

Explication de la recherche de fonds	La société, estimée à plus de 2 000 k€, a déjà été négociée à une valeur inférieure. Seul porteur du projet, le dirigeant a aujourd'hui besoin d'un apport financier de 350 k€. Ce montant pourra être réparti en parts dans la société ou en compte courant rémunéré. Une première formule d'intégration de l'investisseur a été travaillée, mais le dirigeant est à l'écoute de toutes propositions. Tous ces éléments pourront être abordés après un premier contact direct.
--------------------------------------	---

Profil de l'investisseur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---