Annonce **V92736**

Génie civil : travaux publics et démolition

Postée le **29/09/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Localisation du siège : Pas de Calais, Nord-Pas-de-Calais, France

Résumé général de l'activité

Entreprise de travaux publics et de démolition, implantée dans le Pas-de-Calais depuis plus de 40 ans.

La société intervient sur l'ensemble des métiers du TP et du génie civil : terrassement, démolition, désamiantage, curage, voiries et réseaux divers (VRD), assainissement.

Elle dispose d'un parc matériel complet et intégré (pelles, tracteurs, bennes, nacelles, véhicules), lui permettant de réaliser des chantiers en propre sans sous-traitance lourde.

Sa clientèle est diversifiée entre acteurs publics et privés, avec une forte récurrence de contrats de maintenance et d'entretien.

Positionnée dans le premier tiers du marché régional, l'entreprise bénéficie d'une structure financière saine et d'une équipe stable et expérimentée.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	5 000	5 000	5 000	
Marge brute				
EBE	400	400	400	
Résultat exploitation	300	300	300	
Résultat net	200	200	200	
Nb. de personnes	30	30	30	

Autres chiffres

Fonds propres : 1 000 k€

Trésorerie nette : 200 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne dans le premier tiers du marché régional du TP et de la démolition en Hauts-de-France, un secteur très fragmenté comptant de nombreux acteurs de taille comparable ou inférieure sur son bassin d'intervention. Elle se situe parmi les acteurs de taille intermédiaire du marché, derrière une poignée de leaders régionaux mais devant la majorité des entreprises locales. Son ancienneté de plus de 40 ans lui confère une solide légitimité sur son territoire d'intervention. Son savoir-faire couvre l'ensemble des métiers du TP et du génie civil (terrassement, démolition, désamiantage, curage, VRD, assainissement), avec un parc matériel intégré permettant une réalisation en propre des chantiers, sans recours systématique à la sous-traitance. Cette expertise, associée à une réputation solide auprès d'une clientèle publique et privée fidélisée, constitue une barrière à l'entrée significative sur un marché où la confiance et la réactivité locale sont déterminantes.

Concurrence

Le marché du bâtiment et du génie civil en Hauts-de-France est très fragmenté, avec plusieurs dizaines d'acteurs comparables recensés sur le seul bassin d'intervention de la société (codes NAF travaux de démolition et de terrassement). La concurrence se structure en trois strates : quelques leaders régionaux de taille significative, un ensemble d'ETI et de PME de taille intermédiaire dont fait partie la société et une multitude de petites structures locales sous les 3 M€ de chiffre d'affaires. Cette fragmentation, conjuguée à un mouvement de consolidation encore naissant sur le territoire (quelques opérations de croissance externe recensées ces deux dernières années), positionne favorablement la société comme cible de choix pour un acquéreur souhaitant se constituer une tête de pont régionale, sans exposition à un concurrent dominant déjà consolidé sur sa zone.

Points forts / faibles

Points forts

Ancienneté et notoriété : plus de 40 ans d'expertise reconnue sur son territoire d'intervention.

Offre complète et intégrée : maîtrise de l'ensemble des métiers du TP et du génie civil (terrassement, démolition, désamiantage, curage, VRD, assainissement).

Parc matériel propre et conséquent, permettant une réalisation des chantiers sans recours systématique à la sous-traitance.

Structure financière saine et rentable.

Clientèle diversifiée et fidélisée, mixte public/privé, avec une part récurrente de contrats de maintenance.

Autonomie opérationnelle avérée : l'actionnaire n'intervient pas dans la gestion quotidienne (présence de quelques jours par mois seulement), preuve d'un management local structuré et indépendant, gage de continuité pour un repreneur.

Équipe stable et expérimentée, capable de fonctionner sans supervision rapprochée de l'actionnariat.

Positionnement sur un marché fragmenté, avec peu d'acquéreurs consolidés déjà présents sur la zone.

Points faibles

Taille intermédiaire sur un marché où quelques leaders régionaux disposent d'une surface financière nettement supérieure.

Parc matériel nécessitant un renouvellement régulier (capex récurrent).

Marché concurrentiel avec une pression sur les prix côté PME de taille comparable.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **250 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement