**Exemple de rapport sur un dossier fictif : noms, chiffres et documents sont inventés.**



# Reprise — menuiserie, 14 salariés

**61** / 100

**À ÉTUDIER**

L'entreprise est rentable, peu endettée et progresse régulièrement de 4 % par an, avec une trésorerie nette de 210 k€. Trois points demandent des réponses du vendeur avant d'aller plus loin : la forte dépendance au dirigeant sortant, le bail commercial qui arrive à échéance en février 2027 auprès d'une SCI qu'il détient, et un prévisionnel 2027 supérieur de 18 % au dernier exercice clos. Le prix demandé représente 3,7 fois l'EBE 2025 hors trésorerie nette, mais cet EBE recule depuis deux ans (−14 %) sous l'effet de l'érosion de la marge brute. La concentration sur trois clients (52 % du CA), dont un contrat comportant une clause de changement de contrôle, renforce le besoin de vérifications.

## Chiffres clés

| | | |
|---|---|---|
| CA 2025 | **2,1 M€ (+4 %)** | Compte de résultat 2025, p. 6 |
| Marge brute | **38 % (−3 pts en 2 ans)** | Comptes annuels 2023 à 2025, compte de résultat |
| Top 3 clients | **52 % du CA** | Liste des clients 2023-2025 fournie par le vendeur |
| Prix demandé | **890 000 €** | Plaquette de présentation, p. 8 |
| EBE 2025 | **183 k€ (8,7 % du CA, −14 % en 2 ans)** | Comptes annuels 2023 à 2025, soldes intermédiaires de gestion |
| Trésorerie nette | **210 k€** | Bilan 2025, p. 4 |
| Prix / EBE 2025 (hors trésorerie nette) | **3,7 ×** | Calcul à partir de la plaquette, p. 8 et du bilan 2025, p. 4 |

| | | |
|---|---|---|
| Effectif | **14 salariés, dont 3 apprentis** | Annexe des comptes 2025, p. 12 |

## Points d'attention

| POINT | GRAVITÉ | SOURCE |
|---|---|---|
| Forte dépendance au dirigeant sortant : il signe tous les devis de plus de 20 k€ et porte seul la relation avec les deux premiers clients. | **élevée** | Plaquette de présentation, p. 5 (organigramme) |
| Bail commercial échéant en 2027 (28/02/2027) ; la SCI bailleresse appartient au cédant et aucun engagement de renouvellement n'est joint. | **élevée** | Bail commercial du 01/03/2018, art. 2 et 3 |
| Prévisionnel supérieur de 18 % à l'historique : CA 2027 prévu à 2,48 M€ contre 2,10 M€ en 2025, avec une marge brute remontée à 41 %. | **élevée** | Prévisionnel 2027-2029, p. 2 |
| Le contrat-cadre du premier client (24 % du CA) prévoit une faculté de résiliation en cas de changement de contrôle du fournisseur. | moyenne | Contrat-cadre Client A, art. 11 |
| Marge brute en recul de 3 points en deux ans : la croissance du CA ne se traduit plus en marge supplémentaire. | moyenne | Comptes annuels 2023 à 2025, compte de résultat |
| Délai de paiement clients apparent passé de 45 à 56 jours et stocks en hausse de 32 % pour un CA en hausse de 8 %. | faible | Bilan 2023, p. 4 et Bilan 2025, p. 4 |

## Synthèse de l'entreprise

SARL créée en 1998, spécialisée dans la fabrication de menuiseries bois sur mesure et la fourniture-pose de menuiseries extérieures PVC et aluminium. Elle emploie 14 salariés dans un atelier de 1 200 m² loué à une SCI détenue par le cédant, âgé de 63 ans et gérant depuis

2004. L'opération proposée porte sur 100 % des parts sociales pour 890 000 €, avec un accompagnement du cédant annoncé mais non détaillé.

| | | |
|---|---|---|
| **Activité** | Fourniture-pose de menuiseries extérieures achetées à des fabricants : 65 % du CA ; fabrication bois sur mesure en atelier : 35 %. | Plaquette de présentation, p. 2 |
| **Clientèle** | Promoteurs, constructeurs et bailleur social pour environ 70 % du CA ; particuliers pour environ 30 %. | Liste des clients 2023-2025 fournie par le vendeur |
| **Effectif** | 14 salariés en effectif moyen 2025, dont 3 apprentis ; ancienneté moyenne de 11 ans selon la plaquette. | Annexe des comptes 2025, p. 12 ; plaquette, p. 5 |
| **Opération proposée** | Cession de 100 % des parts sociales pour 890 000 €, accompagnement du cédant « sur six mois » sans modalités précisées. | Plaquette de présentation, p. 8 |

## Points positifs

L'entreprise est ancienne, rentable et peu endettée. Sa croissance est régulière sur trois exercices et elle dispose d'une qualification professionnelle en cours de validité. L'équipe est stable, ce qui limite le risque de départs au moment de la cession.

| | | |
|---|---|---|
| **Croissance régulière** | CA de 1 942 k€ en 2023, 2 019 k€ en 2024 et 2 100 k€ en 2025, soit +4 % par an. | Comptes annuels 2023 à 2025, compte de résultat |
| **Structure financière saine** | Disponibilités de 274 k€ pour 64 k€ d'emprunts, soit une trésorerie nette de 210 k€ ; capitaux propres de 612 k€. | Bilan 2025, p. 3 et 4 |
| **Rentabilité** | EBE de 183 k€ (8,7 % du CA) et résultat net de 95 k€ en 2025. | Compte de résultat 2025, p. 6 et 7 |

| | | |
|---|---|---|
| **Qualification** | Certificat de qualification professionnelle avec mention RGE valable jusqu'en mars 2028. | Certificat de qualification joint au dossier, p. 1 |
| **Carnet de commandes** | 640 k€ de commandes signées au 30/06/2026. | État du carnet de commandes au 30/06/2026 |

## Incohérences détectées

Plusieurs écarts existent entre la plaquette de présentation, le prévisionnel et les comptes. Aucun n'est grave isolément, mais tous vont dans le sens d'une présentation plus favorable que les chiffres. Ils doivent être levés par écrit avant toute offre.

| | | |
|---|---|---|
| **Effectif** | La plaquette annonce 16 salariés ; l'annexe des comptes 2025 indique un effectif moyen de 14. | Plaquette, p. 5 ; annexe des comptes 2025, p. 12 |
| **Carnet de commandes** | La plaquette évoque « neuf mois de carnet » ; l'état joint totalise 640 k€, soit environ 3,7 mois de CA au rythme de 2025. | Plaquette, p. 3 ; état du carnet de commandes au 30/06/2026 |
| **Marge du prévisionnel** | Le prévisionnel retient une marge brute de 41 % dès 2027, niveau de 2023, alors qu'elle baisse chaque année depuis. | Prévisionnel 2027-2029, p. 2 |
| **Charges de personnel prévues** | Le prévisionnel maintient les charges de personnel au niveau de 2025 (492 k€) malgré un CA en hausse de 18 %. | Prévisionnel 2027-2029, p. 3 ; compte de résultat 2025, p. 6 |

## Évolution CA et marge

Le chiffre d'affaires progresse de 4 % par an, mais la marge brute passe de 41 % à 38 % en deux ans. En valeur, elle stagne autour de 797 k€ : la croissance de l'activité ne produit plus de marge supplémentaire. L'EBE recule en conséquence de 213 k€ à 183 k€.

| | | |
|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires** | 1 942 k€ (2023), 2 019 k€ (2024), 2 100 k€ (2025). | Comptes annuels 2023 à 2025, compte de résultat |
| **Marge brute** | 796 k€ soit 41 % (2023), 797 k€ soit 39,5 % (2024), 798 k€ soit 38 % (2025), calculée après achats consommés et sous-traitance de pose. | Comptes annuels 2023 à 2025, compte de résultat |
| **Achats consommés** | Les achats et la sous-traitance passent de 59 % à 62 % du CA ; la plaquette attribue la hausse au prix des profilés aluminium sans le chiffrer. | Compte de résultat 2025, p. 6 ; plaquette, p. 4 |
| **EBE** | 213 k€ (2023), 196 k€ (2024), 183 k€ (2025), soit −14 % en deux ans. | Comptes annuels 2023 à 2025, soldes intermédiaires de gestion |

## Concentration clients

Les trois premiers clients représentent 52 % du CA 2025, contre 44 % en 2023 : la concentration augmente. Deux d'entre eux sont liés par des contrats dont la durée ou les conditions peuvent être remises en cause par la cession. La clientèle de particuliers, plus diffuse, pèse environ 30 % du CA.

| | | |
|---|---|---|
| **Client A (promoteur régional)** | 24 % du CA 2025 (504 k€) ; contrat-cadre annuel avec faculté de résiliation en cas de changement de contrôle du fournisseur. | Liste des clients 2023-2025 ; contrat-cadre Client A, art. 11 |
| **Client B (constructeur de maisons individuelles)** | 16 % du CA 2025 (336 k€) ; aucune convention écrite transmise, commandes au chantier. | Liste des clients 2023-2025 |

| | | |
|---|---|---|
| **Client C (bailleur social)** | 12 % du CA 2025 (252 k€) ; marché à bons de commande expirant le 30/06/2027, renouvellement soumis à une nouvelle mise en concurrence. | Acte d'engagement du marché, art. 4 |
| **Évolution** | Part du top 3 : 44 % en 2023, 49 % en 2024, 52 % en 2025. | Liste des clients 2023-2025 |

## Dépendance au dirigeant

Le cédant concentre les fonctions commerciales et de chiffrage, ainsi que la relation avec les deux premiers clients. Aucun cadre intermédiaire n'est identifié pour prendre le relais, et l'accompagnement annoncé n'est pas encadré. Sa rémunération, inférieure au coût d'un remplaçant, majore par ailleurs l'EBE affiché.

| | | |
|---|---|---|
| **Chiffrage et devis** | Le gérant établit et signe tous les devis supérieurs à 20 k€. | Plaquette de présentation, p. 5 (organigramme) |
| **Relation commerciale** | Les clients A et B ont pour interlocuteur unique le gérant. | Plaquette de présentation, p. 5 |
| **Encadrement** | Un seul chef d'équipe atelier ; pas de conducteur de travaux ni de responsable commercial. | Plaquette de présentation, p. 5 |
| **Rémunération du gérant** | 54 k€ charges comprises en 2025 ; avec un remplaçant estimé à 75 k€ chargés, l'EBE retraité serait d'environ 162 k€ et le prix représenterait 4,2 fois cet EBE hors trésorerie. | Annexe des comptes 2025, p. 12 ; calcul DocuScore |
| **Accompagnement** | Six mois annoncés, sans précision sur la présence, la rémunération ni les engagements du cédant. | Plaquette de présentation, p. 8 |

## Signaux financiers

La trésorerie et l'endettement ne posent pas de difficulté. En revanche, le besoin en fonds de roulement se dégrade : les clients paient plus lentement et les stocks augmentent nettement plus vite que l'activité. L'outil de production est largement amorti, ce qui laisse prévoir des investissements après la reprise.

| | | |
|---|---|---|
| **Délai clients** | Créances clients de 290 k€ (2023) puis 388 k€ (2025) : délai apparent de 45 puis 56 jours de CA TTC. | Bilan 2023, p. 4 ; bilan 2025, p. 4 |
| **Stocks** | 148 k€ (2023) puis 196 k€ (2025), soit +32 % pour un CA en hausse de 8 %. | Bilan 2023, p. 3 ; bilan 2025, p. 3 |
| **Immobilisations** | Immobilisations corporelles amorties à 82 % ; le centre d'usinage principal date de 2014. | Annexe des comptes 2025, p. 9 (tableau des immobilisations) |
| **Endettement** | 64 k€ d'emprunts bancaires, échéance finale en 2028 ; pas de crédit-bail en cours. | Annexe des comptes 2025, p. 10 |

## Bail et contrats clés

Le bail de l'atelier arrive à son terme le 28 février 2027, et le bailleur est une SCI détenue par le cédant : la continuité du site dépend donc de lui. Deux contrats commerciaux et un contrat d'approvisionnement comportent des conditions sensibles à la cession ou au volume d'activité. Ces documents sont à faire examiner par un avocat avant toute offre ferme.

| | | |
|---|---|---|
| **Bail commercial** | Bail de neuf ans prenant effet le 01/03/2018, échéance le 28/02/2027, loyer de 36 000 € HT par an ; bailleur : SCI détenue par le cédant. | Bail commercial du 01/03/2018, art. 1, 2 et 3 ; plaquette, p. 6 |

| | | |
|---|---|---|
| **Contrat-cadre Client A** | Faculté de résiliation par le client en cas de changement de contrôle de la société, avec préavis de trois mois. | Contrat-cadre Client A, art. 11 |
| **Marché Client C** | Marché à bons de commande expirant le 30/06/2027. | Acte d'engagement du marché, art. 4 |
| **Contrat d'approvisionnement profilés** | Remise de fin d'année de 3 % conditionnée à 600 k€ d'achats annuels. | Contrat d'approvisionnement, art. 5 |

## Éléments manquants

Le dossier ne permet pas de vérifier l'activité de l'exercice 2026 en cours ni l'effectif réel. Plusieurs pièces nécessaires à la sécurisation du site et des stocks sont absentes. Ces éléments sont repris dans la liste des pièces manquantes.

| | | |
|---|---|---|
| **Situation intermédiaire 2026** | Aucun chiffre de l'exercice en cours, alors que le prévisionnel démarre en 2027. | Inventaire des pièces reçues |
| **Registre du personnel ou dernière DSN** | Nécessaire pour trancher l'écart entre 14 et 16 salariés. | Inventaire des pièces reçues |
| **Inventaire détaillé des stocks** | Nécessaire pour expliquer la hausse de 32 % et repérer d'éventuels stocks anciens. | Inventaire des pièces reçues |
| **Engagement de la SCI bailleresse** | Aucun projet de nouveau bail ni engagement écrit sur le renouvellement. | Inventaire des pièces reçues |
| **Attestations d'assurance décennale et état des sinistres** | Non transmis pour les trois derniers exercices. | Inventaire des pièces reçues |

## Questions au vendeur

Les questions portent en priorité sur la continuité du site, la transmission de la relation client et les hypothèses du prévisionnel. Les réponses écrites conditionnent la suite de l'analyse et le niveau de prix.

| | | |
|---|---|---|
| **Bail** | La SCI s'engage-t-elle à consentir un nouveau bail avant la cession, à quel loyer et pour quelle durée ? | Bail commercial du 01/03/2018, art. 2 |
| **Prévisionnel** | Quelles commandes ou quels clients justifient un CA de 2,48 M€ et une marge de 41 % en 2027 ? | Prévisionnel 2027-2029, p. 2 |
| **Client A** | Le client a-t-il été informé du projet de cession, et a-t-il indiqué son intention sur l'article 11 ? | Contrat-cadre Client A, art. 11 |
| **Accompagnement** | Quelles seraient la durée, la présence et la rémunération du cédant pendant la transition ? | Plaquette de présentation, p. 8 |

## Checklist de due diligence

Les vérifications à mener se répartissent entre volet immobilier, commercial, social et financier. Les plus urgentes concernent le bail et le contrat du premier client, qui peuvent remettre en cause la valeur de l'entreprise.

| | | |
|---|---|---|
| **Immobilier** | Obtenir un projet de bail ou un engagement écrit de la SCI avant toute lettre d'intention. | Bail commercial du 01/03/2018, art. 2 |
| **Commercial** | Faire analyser les contrats clients A et C et les conditions de sortie liées au changement de contrôle. | Contrat-cadre Client A, art. 11 ; acte d'engagement, art. 4 |

| | | |
|---|---|---|
| **Social** | Rapprocher la DSN, les contrats de travail et l'annexe des comptes ; identifier les salariés clés. | Annexe des comptes 2025, p. 12 |
| **Financier** | Faire retraiter l'EBE et analyser le BFR (créances, stocks) par un expert-comptable. | Bilan 2025, p. 3 et 4 |

## Questions à poser

- La SCI bailleresse s'engage-t-elle par écrit à consentir un nouveau bail commercial, à quel loyer et pour quelle durée ?
- Quelles commandes signées ou quels clients identifiés justifient un CA de 2,48 M€ en 2027, soit +18 % par rapport à 2025 ?
- Pourquoi la marge brute est-elle passée de 41 % à 38 % en deux ans, et sur quelle base le prévisionnel la remonte-t-il à 41 % ?
- Le Client A a-t-il été informé de la cession, et quelle est sa position sur la clause de changement de contrôle ?
- Quel effectif exact compte l'entreprise à ce jour : 14 ou 16 salariés ?
- Quelles seraient la durée, la présence et la rémunération de l'accompagnement proposé par le cédant ?
- Comment s'explique la hausse de 32 % des stocks entre 2023 et 2025, et quelle part correspond à des articles de plus d'un an ?
- Quels investissements matériels jugez-vous nécessaires dans les trois prochaines années, notamment pour le centre d'usinage de 2014 ?

## Checklist

- Obtenir un engagement écrit de la SCI bailleresse sur le renouvellement du bail
- Faire analyser le contrat-cadre du Client A et le marché du Client C par un avocat
- Demander une situation comptable intermédiaire 2026
- Rapprocher la DSN et le registre du personnel de l'effectif annoncé
- Faire retraiter l'EBE avec une rémunération de dirigeant normative
- Obtenir l'inventaire détaillé des stocks au 31/12/2025

- Analyser la balance âgée clients au 31/12/2025
- Vérifier les attestations d'assurance décennale et l'historique des sinistres
- Faire chiffrer les investissements matériels des trois prochaines années
- Encadrer l'accompagnement du cédant dans le protocole de cession
- Reconstruire un prévisionnel prudent sur la base de la croissance historique de 4 %

---

## Pièces manquantes

- Situation comptable intermédiaire de l'exercice 2026
- Registre unique du personnel ou dernière DSN
- Inventaire détaillé des stocks au 31/12/2025
- Projet de nouveau bail ou engagement écrit de la SCI bailleresse

Rapport produit par un outil d'aide à l'analyse. Il ne constitue pas un conseil juridique ou financier et ne remplace pas la vérification par un professionnel. Les documents transmis ont été supprimés après l'envoi de ce rapport.