

**Solutions globales en rénovation de l'habitat**

Postée le **01/04/2026**

**Description générale**

**Fiche d'identité de la société**

**Forme juridique :** SARL  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** France  
**Région :** Confidentiel

**Résumé général de l'activité**

L'entreprise se positionne comme l'interlocuteur unique des particuliers dans leurs projets de rénovation et ou d'amélioration intérieure de l'habitat.

Composée de 20 personnes son équipe professionnelle est issue des différents domaines de l'aménagement immobilier, de la mise aux normes électriques, en passant par l'isolation des combles.

**A propos de la cession**

**Type de cession envisagée :** Majoritaire  
**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

**Éléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	2 500	2 500	2 500	
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Résultat net	50	50	50	
Nb. de personnes	25	25	25	

## Autres chiffres

Trésorerie nette : 300 k€

Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Offre 360° de qualité.

## Concurrence

Seul acteur de sa zone de chalandise offrant une prestation 360°.

Points forts / faibles

## Points forts

Une entreprise bien implantée sur sa zone de chalandise et bénéficiant d'une forte notoriété.

Une image de qualité confirmée par un taux de sinistre très faible.

Une équipe aux compétences variées et complémentaires et sans turnover.

Une demande très forte malgré l'absence de prospection commerciale et assurée sur le long terme du fait du potentiel de la ville travaillée: ville ancienne au fort pouvoir d'achat et aux flux migratoires positifs et importants.

Le besoin croissant de salles de bains modernes et potentiellement équipées pour les personnes âgées.

Un marché de la rénovation florissant et offrant des perspectives positives sur le long terme (rénovation énergétique).

## Points faibles

Développer un réseau d'apporteurs d'affaires / ajouter une fonction commerciale à l'entreprise.

Augmenter la productivité des équipes via une meilleure gestion de la motivation dans l'optique d'améliorer la rentabilité globale de l'entreprise.

Améliorer la gestion de l'anticipation des commandes et la conduite des projets.

Mieux défendre les prix de ventes.

Adopter un plan de recrutement afin de développer le CA et bénéficier de la présence de l'ensemble des corps d'états au sein de l'entreprise.

## Complément d'information

### Éléments 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 : **200 k€ k€**

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale