

## Deux sociétés complémentaires dans le secteur de la construction de maisons

Postée le **31/12/2025**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SASU

**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans

**Localisation du siège :** Pyrénées Orientales, Languedoc-Roussillon, France

#### Résumé général de l'activité

Constructeur de maisons individuelles (CCMI) et maîtrise d'œuvre dans la maisons neuves (MO).

Deux sociétés structurées et opérantes depuis plusieurs années dans la construction de maisons individuelles, la conception sur mesure, l'extension et les rénovations lourdes, couvrant les départements du 66, 11 et 34.

Les deux entités disposent d'une équipe en place (commercial indépendant, conception, bureau d'études, conducteurs de travaux, assistante chantier, secrétaire comptable), d'un site Internet performant générant des contacts qualifiés, d'un réseau d'artisans et de fournisseurs partenaires, ainsi que de processus internes éprouvés.

Cette double offre (CCMI + Maîtrise d'œuvre) permet d'être adaptable, transparent et impartial pour les clients par rapport aux acteurs ne proposant qu'un seul type de contrat.

L'organisation par service, la personnalisation des plans et le bon rapport qualité/prix sont des différenciateurs forts.

#### En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

#### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

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

**Compléments :**

Le dirigeant souhaite s'orienter vers un nouveau projet professionnel dans un secteur distinct, après avoir structuré et consolidé les deux sociétés autour d'une organisation fiable, rentable et autonome. La transmission est envisagée dans une logique de pérennité et de valorisation du travail accompli. Un accompagnement du repreneur est prévu pour assurer la continuité.

**Eléments chiffrés**

| En k€/année           | 2023  | 2024  | 2025  | 2026 |
|-----------------------|-------|-------|-------|------|
| CA                    | 2 000 | 2 000 | 1 800 |      |
| Marge brute           |       |       |       |      |
| EBE                   | 150   | 200   | 150   |      |
| Résultat exploitation |       |       |       |      |
| Résultat net          | 100   | 200   | 90    |      |
| Nb. de personnes      | 8     | 8     | 8     |      |

**Autres chiffres**

Fonds propres : 350 k€

Intitulé\_dettes : 30 k€

Trésorerie nette : 50 k€

**Position / concurrence****Positionnement par rapport au marché**

Les sociétés se positionnent sur le segment de la construction de maisons individuelles personnalisées, avec une approche à la fois technique, qualitative et accessible. Le choix d'un modèle mixte (CCMI + MO) permet de s'adresser à une clientèle variée, tout en assurant une souplesse d'exécution et une optimisation des coûts. La zone de chalandise couvre les départements 66, 11 et 34, avec une présence commerciale active et reconnue. Le modèle économique repose à 100 % sur la sous-traitance (aucun ouvrier salarié), ce qui permet une maîtrise fine des charges, une souplesse opérationnelle et une capacité d'adaptation rapide aux volumes d'activité.

## Concurrence

Le marché local est concurrentiel, avec la présence de constructeurs régionaux, d'agences de MOE isolées et de quelques groupes nationaux. La concurrence est marquée par : - des catalogues figés proposés par certains constructeurs, - des entreprises mono-offre (CCMI uniquement ou MO uniquement), - des pratiques commerciales parfois biaisées ou peu transparentes. Dans ce contexte, le groupe se distingue par son double positionnement, son accompagnement objectif et ses outils professionnels.

|                        |
|------------------------|
| Points forts / faibles |
|------------------------|

### Points forts

Double offre contractuelle (CCMI + MO) : transparence, adaptabilité et attractivité selon le profil client.

Plans toujours personnalisés : pas de modèles standardisés avec visuels 3D.

Sous-traitance complète : pas de masse salariale lourde, grande réactivité.

Réseau local d'artisans partenaires qualifiés.

Process internes fluides et automatisés (outils bureautiques, CRM, modèles standards).

Excellent rapport qualité/prix, positionné sous les prix des grandes enseignes.

Image locale de sérieux et professionnalisme.

Site internet performant, bien référencé, générant des leads réguliers.

### Points faibles

Notoriété encore limitée hors zone actuelle : possibilité d'expansion régionale avec des campagnes ciblées.

Marché dépendant de la conjoncture immobilière et bancaire : à compenser par une politique commerciale proactive.

Développement du service commercial : intégration possible d'un responsable des ventes ou d'un chargé de prospection pour soutenir la croissance.

Ces pistes représentent autant d'opportunités pour un repreneur structuré souhaitant s'appuyer sur une base saine, opérationnelle et rentable pour accélérer son implantation dans le sud de la France.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **450 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **200 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Les deux sociétés présentent une rentabilité constante sur les trois derniers exercices, avec un chiffre d'affaires cumulé supérieur à 2,5 M€ en 2025 et un résultat net consolidé positif.

L'organisation actuelle, composée de collaborateurs expérimentés et autonomes, permet d'envisager une montée en charge progressive sans restructuration.

L'ensemble des processus est en place (conception, commercial, travaux), avec un bon positionnement prix/qualité. Dans un contexte où les signaux du marché immobilier repartent à la hausse (taux stabilisés, relance du neuf, reprise du crédit), les structures sont prêtes à capter cette dynamique.

Le modèle économique basé sur la sous-traitance garantit une flexibilité opérationnelle. Le potentiel de développement est réel, notamment via le renforcement du service commercial et l'extension géographique de la zone de chalandise.

Cession globale des parts des deux sociétés.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Le projet de cession est ouvert à plusieurs profils de repreneurs, sous réserve d'un véritable intérêt pour le secteur de la maison individuelle et de l'accompagnement client :

- Dirigeant expérimenté ou cadre en reconversion souhaitant reprendre une structure saine, rentable et organisée dans une région dynamique.
- Professionnel du bâtiment (maître d'œuvre, architecte, constructeur, promoteur) désirant intégrer une activité complémentaire avec un ancrage local fort.
- Groupe régional ou national souhaitant s'implanter dans le sud de la France avec une double structure opérationnelle déjà en place.
- Une compétence managériale, une sensibilité technique et une volonté de pérenniser l'existant sont des atouts importants pour assurer la continuité et faire progresser les entités.

Un accompagnement du cédant est envisageable, sur une durée à définir, pour faciliter la transmission des process, outils et relations partenaires/clients.

Complément sur le profil du repreneur recherché :

Le périmètre, l'organisation et la rentabilité des deux sociétés permettent d'envisager plusieurs types de porteurs de projets :

- Un investisseur structuré ou multi-activité, accompagné de compétences techniques ou de gestion du BTP.
- Un acteur du secteur déjà implanté ailleurs, souhaitant étendre sa présence en Occitanie avec un outil immédiatement fonctionnel.
- Un binôme repreneur / technicien, où l'un apporte la gestion/vision entrepreneuriale et l'autre l'expertise opérationnelle.
- Une personne en reconversion professionnelle, disposant d'une réelle capacité d'analyse, de rigueur et prête à s'appuyer sur l'équipe existante.

L'essentiel réside dans la capacité du repreneur à prendre le relais dans le respect de l'identité et des valeurs du groupe, tout en apportant une dynamique de développement maîtrisé.

Une ouverture est également possible à des partenaires ou repreneurs extérieurs au secteur, à condition d'un accompagnement renforcé en phase de transmission et de l'intégration d'un profil terrain au pilotage opérationnel.