

Rénovation énergétique globalePostée le **30/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Localisation du siège :** Sarthe, Pays-de-la-Loire, France**Résumé général de l'activité**

Société spécialisée en rénovation énergétique globale.

Acteur de référence en Sarthe, disposant d'une forte notoriété locale et d'une organisation structurée.

L'entreprise intervient exclusivement auprès des particuliers et propose une offre intégrée : isolation extérieure et intérieure, chauffage, climatisation et menuiserie.

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

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			5 700	
Marge brute				
EBE			350	
Résultat exploitation				

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

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise s'est positionnée comme un acteur de référence de la rénovation énergétique résidentielle en Sarthe, avec une offre globale couvrant l'isolation thermique extérieure et intérieure, le chauffage et la menuiserie. La société intervient exclusivement auprès des particuliers, sur un périmètre géographique volontairement concentré (? 98 % du chiffre d'affaires réalisé en Sarthe), ce qui lui a permis de bâtir une notoriété locale forte et durable.

Concurrence

Le marché local de la rénovation énergétique est très concurrentiel et fragmenté. Il se compose principalement : - d'artisans locaux RGE, souvent positionnés sur un seul métier et plus agressifs sur les prix, - de PME structurées régionales, - de réseaux nationaux et franchises, disposant d'une forte puissance marketing mais d'une exécution terrain souvent externalisée. Dans cet environnement, l'entreprise se distingue par un positionnement intermédiaire et robuste : plus structurée et plus fiable qu'un artisan indépendant, tout en conservant une proximité terrain et une qualité d'exécution que peinent à garantir les réseaux nationaux. La concurrence exerce une pression constante sur les prix, mais l'entreprise compense par : - une réputation client avec de très bons avis, - une capacité à gérer l'intégralité du projet, y compris les démarches administratives liées aux aides, - une organisation interne permettant d'absorber des volumes importants sans dégrader la qualité.

Points forts / faibles

Points forts

- Reconnaissance locale sur la rénovation énergétique résidentielle en Sarthe.
- Image de marque très solide, fondée sur la satisfaction client, la transparence et le professionnalisme.
- Équipe structurée et stable, organisée par pôles métiers, avec une autonomie opérationnelle élevée.
- Faible dépendance au dirigeant, facilitant une reprise et une continuité d'exploitation.
- Outil de production dimensionné et fonctionnel : locaux adaptés, parc de véhicules conséquent, matériel et outillage complets.

- Capacité de développement identifiée : photovoltaïque, solutions de rafraîchissement, contrats de maintenance et de suivi énergétique.
- Ces éléments positionnent l'entreprise comme une plateforme de croissance solide, immédiatement exploitable par un repreneur industriel ou financier souhaitant s'implanter ou se renforcer sur le marché de la rénovation énergétique résidentielle.

Points faibles

- Activité partiellement dépendante des aides publiques, caractéristique du secteur.
- Faible récurrence client, offrant un levier immédiat de développement.
- Activité concentrée géographiquement, base solide pour une extension future.
- Organisation interne perfectible, sans impact sur l'exploitation courante.
- Trésorerie à optimiser, malgré une forte capacité d'autofinancement.

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement