

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

Localisation du siège : Pyrénées Atlantiques, Aquitaine, France

Résumé général de l'activité

Entreprise spécialisée dans la réhabilitation de canalisations sans destruction des infrastructures existantes.

La société intervient principalement sur des opérations de diagnostic, débouchage, fraisage robotisé, chemisage et application de résine sur réseaux d'évacuation.

Son savoir-faire repose sur la maîtrise de techniques non destructives à forte valeur ajoutée, permettant des interventions rapides, propres et limitant fortement les nuisances pour les occupants.

L'activité est exercée essentiellement auprès d'une clientèle professionnelle composée de syndicats de copropriété et de bailleurs sociaux, avec une forte récurrence des interventions.

L'entreprise bénéficie d'un positionnement technique différenciant, d'une bonne notoriété régionale et d'une organisation opérationnelle structurée.

Activité récurrente et peu saisonnière, avec environ 80 % du chiffre d'affaires réalisé auprès de clients fidèles.

Entreprise spécialisée, saine, structurée et immédiatement exploitable.

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	900	1 100	1 000	1 000
Marge brute	650	900	750	800
EBE	150	300	200	250
Résultat exploitation	100	250	150	150
Résultat net	90	200	100	100
Nb. de personnes	4	6	6	6

Autres chiffres

Fonds propres : 355 k€

Intitule_dettes : 95 k€

Trésorerie nette : 85 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Entreprise positionnée sur un segment technique spécialisé de la réhabilitation de canalisations sans casse, avec une offre à forte valeur ajoutée reposant sur des procédés non destructifs. La société se distingue comme un acteur reconnu et rare sur son territoire, bénéficiant d'une image de réactivité, de fiabilité et de technicité auprès d'une clientèle majoritairement professionnelle, composée notamment de syndics de copropriété et de bailleurs sociaux. Son positionnement est renforcé par une faible concurrence spécialisée, une forte fidélisation client et un marché porteur soutenu par le vieillissement du parc immobilier, les obligations de maintenance et l'intérêt croissant pour des solutions limitant les nuisances et les coûts annexes.

Concurrence

Concurrence composée principalement d'entreprises locales généralistes en plomberie / assainissement et de quelques acteurs nationaux intervenant ponctuellement. La concurrence spécialisée reste limitée sur la zone, ce qui renforce le positionnement différenciant de la société sur la réhabilitation de canalisations sans casse.

Points forts / faibles

Points forts

- Rentabilité solide et récurrente : niveau d'EBE supérieur à 20 % du chiffre d'affaires, avec une structure financière saine.
- Clientèle professionnelle fidèle et récurrente : environ 80 % du chiffre d'affaires réalisé avec des syndicats et bailleurs sociaux travaillant avec l'entreprise depuis plusieurs années.
- Savoir-faire technique différenciant : spécialisation rare en réhabilitation de canalisations sans casse, avec maîtrise du chemisage, des procédés résine et du fraisage robotisé.
- Équipe expérimentée et stable : personnel formé en interne, structuré et opérationnel, avec montée en compétence déjà engagée.
- Forte notoriété régionale : image reconnue pour la qualité, la réactivité et la propreté des interventions.
- Carnet de commandes sécurisé : visibilité estimée entre 12 et 18 mois grâce à la récurrence et à la planification des travaux.
- Investissements récents et productifs : robot Fraiseur haute technologie en cours d'acquisition et nouveaux locaux venant soutenir le développement.
- Transmission sécurisée : accompagnement flexible du dirigeant sur 3 à 12 mois et continuité administrative assurée.

Points faibles

- Zone géographique aujourd'hui concentrée, laissant encore un potentiel d'extension commerciale au-delà du territoire actuellement couvert.
- Développement commercial principalement fondé sur la notoriété, le bouche-à-oreille et la fidélité client, avec une marge de progression possible sur la structuration commerciale et marketing.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 100 k€**

Compléments, spécificités

Rentabilité élevée (EBE retraité d'environ 22 % à 24 % du CA) et valorisation fondée sur les multiples d'EBE et de CAF, conduisant à un prix cohérent de 1,1 M€.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale