

Distributeur / intégrateur B2B Confort Thermique Passif

Annonce V84373 mise à jour le 14/11/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	France
Région	Confidentielle

Résumé général de l'activité

L'activité repose sur la distribution d'une marque internationale premium, reconnue pour ses performances et son efficacité énergétique, auprès d'une clientèle B2B : industriels, logisticiens, acteurs du tertiaire, groupes multisites et prescripteurs techniques.

Entreprise rentable et en croissance, positionnée sur un segment technique à forte valeur ajoutée dans le domaine du confort thermique passif.

En plus

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			750	
Marge brute				
EBE			80	
Rés. Exp.				

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Rés. Net				
Salariés			2	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement de niche sur un marché en forte progression (énergie, réglementation, rénovation).

Portefeuille clients récurrent (grands comptes, architectes, bureaux d'études, ...).

Points forts

Positionnement de niche à forte valeur ajoutée :
Segment encore peu concurrencé en France mais en croissance structurelle.

Partenariat avec un leader mondial :
Accord de distribution avec une marque de référence internationale sur le segment industriel haut de gamme.

Marché en forte progression :
Contexte favorable et retard de pénétration du marché français offrant un potentiel de rattrapage élevé.

Croissance régulière et rentable :
Progression continue du chiffre d'affaires et bonne rentabilité (EBE >15?%), avec un BFR maîtrisé et une structure de coûts optimisée.

Structure légère et scalable :
Organisation agile, coûts fixes contenus, permettant un développement accéléré sans lourdes charges additionnelles.

Portefeuille clients diversifié et qualitatif :
Grands comptes industriels, logisticiens, établissements tertiaires, avec un excellent taux de satisfaction et des projets récurrents.

Stratégie digitale déjà amorcée :
Développement SEO, génération de leads en ligne, présence sociale orientée prescripteurs (architectes, BE), base solide à amplifier.

Cédant disponible pour une transition accompagnée :
Anticipation de départ à la retraite avec volonté de faciliter le passage de relais et de transmettre les savoir-faire.

Chiffre d'affaires en progression continue, rentabilité nette saine.

Potentiel de développement important : Extension géographique, digitalisation commerciale, diversification de l'offre.

La société opère à l'échelle nationale, avec un modèle hybride associant prescription, accompagnement technique et génération de leads qualifiés.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne morale
Complément	Cible idéale pour un acteur du secteur CVC, énergie, BTP ou équipement technique souhaitant élargir son offre, intégrer une nouvelle verticale ou s'implanter sur un marché porteur.