

Spécialiste en peinture et revêtements murs et sols

Annonce V89715 mise à jour le 13/04/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Seine et Marne

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans les travaux de peinture, de revêtements muraux et de sols, intervenant sur des projets de rénovation et d'aménagement d'espaces tertiaires pour une clientèle professionnelle de premier plan.

L'entreprise bénéficie d'un savoir-faire reconnu dans le pilotage de chantiers depuis plus de 30 ans.

Forte de son expérience, l'entreprise a également exploré d'autres segments de marché, notamment l'aménagement d'immeubles neufs et le retail. Ces activités ont été volontairement écartées en raison de niveaux de rentabilité insuffisants : pression sur les prix dans le neuf et contraintes d'intervention en horaires décalés dans le retail, entraînant une hausse significative des coûts de main-d'œuvre. Cette approche sélective traduit une discipline stratégique forte, la société ayant choisi de se concentrer sur le segment le plus rentable et récurrent.

Le management s'appuie sur une demande récurrente, incluant des contractants généraux internationaux (Tétris du groupe JLL, Colliers, Kubik, Cushman & Wakefield...) et des clients prestigieux (Salesforce, World Bank Group, FMI, Allen & Overy, Messier & Associés, Eurazeo, Axa, McKinsey, SCOR...), lui assurant une visibilité commerciale et un flux régulier de projets.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Dettes financières	235 k€
Trésorerie nette	1 000 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	3000	2700	2 700	2 900

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute	2 700	2 300	2 400	2 600
EBE	950	600	750	850
Rés. Exp.	950	600	750	850
Rés. Net				
Salariés	6	6	6	6

Indications concernant les éléments chiffrés

En 2025, la société a réalisé un chiffre d'affaires de 2,7 M€ pour une marge d'EBITDA de plus de 25 %, traduisant un modèle parfaitement maîtrisé et peu capitalistique, scalable reposant sur la sous-traitance et l'intérim, la gestion optimisée des travaux supplémentaires et le respect des délais.

Elle dispose d'un potentiel de croissance immédiat, avec une capacité à atteindre rapidement 3 à 3,5 M€ de chiffre d'affaires, soutenue par le développement notamment d'une offre dans le revêtement de sols et l'activation maximale de sa base clients.

Dans le cadre d'une intégration au sein d'un acteur stratégique, la société présente un fort potentiel de synergies (cross-selling), notamment via l'accès à un pipeline clients élargi et réciproquement, la mutualisation des achats (matériaux, sous-traitance) et la complémentarité des activités.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société évolue sur le marché de la peinture et des revêtements muraux et de sols, avec un positionnement centré sur les projets tertiaires (bureaux, espaces professionnels), un segment profond et résilient représentant plus de 60 % de la valeur des travaux de rénovation et adossé à un parc de bureaux de plus de 55 millions de m² en Île-de-France.

Ce marché bénéficie de fondamentaux solides, portés par la transformation des usages (flex office, montée en gamme des espaces) et la rotation des actifs, avec environ 1,7 million de m² de bureaux transactés chaque année en Île-de-France, générant systématiquement des besoins en travaux d'aménagement.

La société s'intègre au cœur de la chaîne de valeur en intervenant en tant que partenaire de contractants généraux.

Elle bénéficie à ce titre de relations durables avec ses principaux donneurs d'ordres, notamment Tétris (groupe JLL), partenaire fidèle depuis 2003, témoignant de la confiance accordée à la qualité de son exécution et à sa capacité à livrer dans les délais (ce qui est essentiel dans le secteur de la peinture où la main d'œuvre représente 80% des coûts).

Concurrence

Le marché du second œuvre et de l'aménagement intérieur est fortement concurrentiel et atomisé, avec plus de 90 000 PME sur le segment de la peinture en France, ce qui limite la concentration et renforce l'importance du savoir-faire opérationnel.

Dans cet environnement, la société se distingue par sa rentabilité supérieure aux standards du secteur généralement compris entre 10 % et 15 % de marge d'EBITDA. Cette performance repose notamment sur un recours maîtrisé à l'intérim et à la sous-traitance pour ajuster les ressources aux besoins des chantiers et optimiser la structure de coûts.

Forte de plus de 30 ans d'historique, l'entreprise s'est construite une réputation solide fondée sur la qualité de son exécution et le respect systématique des délais, facteur clé dans un secteur où la main-d'œuvre représente près de 80 % des coûts. Cette crédibilité opérationnelle constitue aujourd'hui un avantage concurrentiel déterminant.

Points forts

Positionnement reconnu sur des projets tertiaires à forte valeur ajoutée : Interventions récurrentes sur des projets premium pour des clients de renom (Engie, Salesforce, World Bank Group, Eurazeo, ...), via des contractants généraux de premier plan.

Base clients récurrente et partenariats long terme avec des leaders du secteur : Relations durables avec des contractants généraux internationaux (Tétris – groupe JLL, partenaire depuis 2003, Colliers, Cushman & Wakefield, Kubik, ...).

Rentabilité supérieure au marché (~28 % marge d'EBITDA > ~10–15 % du secteur) : Performance portée par une gestion optimisée des travaux supplémentaires et un modèle flexible reposant sur l'intérim et la sous-traitance.

Modèle opérationnel agile et scalable : Structure légère (6 salariés) combinée à un recours maîtrisé à la sous-traitance, permettant d'absorber les pics d'activité sans alourdir les coûts fixes.

Exécution reconnue et track record de plus de 30 ans : Réputation solide fondée sur la qualité des réalisations et le respect des délais, dans un secteur où la main-d'œuvre représente 80 % des coûts.

Forte visibilité sur l'activité à court terme : Carnet de commandes 2026 sécurisé de 0,9 M€ et pipeline en négociation de 1,6 M€, soutenant la trajectoire de croissance.

Modèle peu capitalistique et fortement générateur de cash : Des actifs immobilisés limités (Potentiel de croissance immédiat sans investissement à court terme : Capacité à atteindre 3 à 3,5 M€ de chiffre d'affaires à périmètre constant via activation de la base clients et montée en puissance de la sous-traitance.

Upside significatif via développement des revêtements de sols : Activité encore marginale représentant 2 % du chiffre d'affaires offrant un levier de croissance naturel en complément des prestations existantes.

Fort potentiel de synergies pour un acquéreur stratégique (cross-selling) : Accès à un pipeline élargi de clients prestigieux, mutualisation des achats et optimisation des capacités d'exécution, complémentarité avec d'autres activités de la chaîne de valeur du second œuvre.

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	5 000 k€

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
------------------	---