

Bâtiment : maintenance multitechnique B2B**Annonce V90948 mise à jour le 03/06/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société**

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Secteur : Maintenance multitechnique (plomberie, électricité, serrurerie, bricolage et peinture).

Maintenance préventive / corrective tous corps de métier.

Dépannage 24h : délais d'intervention moyen
100-220 interventions/mois.

Clientèle 100% professionnelle (bureaux, coworking, écoles, agences immobilières, conciergerie).

70% CA sous contrats.

Logiciels de gestion & processus opérationnels en place.

3 associés opérationnels expérimentés.

Clientèle stable & de qualité.

Potentiel de croissance et évolution sur d'autres métiers.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	75 k€
Dettes financières	65 k€
Trésorerie nette	50 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	300	600	350	
Marge brute	95	200	250	
EBE	25	70	5	
Rés. Exp.	25	85	5	
Rés. Net	20	55	1	
Salariés	4	4	3	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société bénéficie d'un positionnement intermédiaire particulièrement recherché sur le marché : une structure à taille humaine permettant de conserver une forte proximité avec les clients, une grande réactivité et un suivi personnalisé.

Elle offre un niveau de service plus complet et plus structuré qu'un artisan indépendant, tout en conservant une qualité d'exécution, une souplesse et une relation client plus qualitatives que celles généralement proposées par les grandes entreprises de maintenance.

Son positionnement en maintenance multitechnique permet de couvrir la majorité des besoins essentiels de ses clients : bricolage, plomberie, électricité, peinture, serrurerie, petites réparations et entretien courant des locaux. Cette approche permet à l'entreprise de devenir un interlocuteur unique pour la gestion technique des bâtiments et des espaces professionnels.

Les interventions régulières assurent un véritable suivi technique des sites entretenus, favorisant la fidélisation de la clientèle ainsi qu'une bonne visibilité sur l'activité grâce à des revenus récurrents et réguliers.

Concurrence

Les concurrents directs sont principalement les grandes entreprises de maintenance ainsi que certains prestataires de services proposant, en complément de leur activité principale, des prestations de bricolage et de maintenance courante.

Des artisans indépendants sont également présents sur ce marché, mais leur fonctionnement ne permet généralement pas d'assurer le même niveau de continuité de service, de réactivité ni de couverture multitechnique que la structure en vente.

Grâce à son organisation et à son positionnement, l'entreprise apporte une solution plus fiable, plus structurée et plus durable pour la gestion technique des locaux professionnels.

Points forts

Après de nombreuses années d'expérience, l'entreprise a développé des process de fonctionnement efficaces permettant d'assurer à la fois une forte qualité technique sur le terrain et un véritable accompagnement dans le suivi et la gestion technique des locaux.

Au-delà des interventions de maintenance, la société apporte également un rôle de conseil auprès de ses clients, permettant d'anticiper les besoins, de suivre l'état des équipements et d'optimiser la gestion technique des bâtiments.

Le fait de couvrir la majorité des métiers techniques (bricolage, plomberie, électricité, peinture, serrurerie, maintenance courante, etc.) constitue un avantage concurrentiel important. Cette polyvalence permet de répondre rapidement à la plupart des demandes clients et de positionner l'entreprise comme interlocuteur principal, voire exclusif, sur de nombreux besoins techniques récurrents.

Points faibles

L'entreprise dispose aujourd'hui d'un fort potentiel de développement commercial, mais sa croissance repose principalement sur le

bouche-à-oreille et les recommandations clients.

Le principal axe d'amélioration concerne la structuration de la démarche commerciale et de prospection, qui pourrait permettre d'accélérer le développement de l'activité, d'élargir le portefeuille clients et de renforcer la visibilité de l'entreprise sur son marché.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
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 physique ou morale
------------------	-----------------------------