

Vente, installation et maintenance de chauffage et climatisation

Annonce V92740 mise à jour le 30/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Haut-Rhin

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la vente, l'installation et la maintenance de systèmes de chauffage et de climatisation (CVC), implantée dans le Grand-Est.

Fondée il y a près de 20 ans, la société s'appuie sur un fort ancrage régional, construit grâce à la qualité reconnue de ses services et à une offre centrée sur des marques premium.

Elle intervient sur une large typologie d'installations (pompes à chaleur, climatisation réversible, chauffe-eau), auprès d'une clientèle principalement composée de particuliers et, dans une moindre mesure, de professionnels pour des installations de petite taille.

Au-delà de la fourniture d'équipements, la société se distingue par une approche globale : étude personnalisée des besoins, installation par une équipe expérimentée, contrats de maintenance préventive et dépannage. Cette proximité favorise la récurrence et le renouvellement des équipements.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	440 k€
Dettes financières	10 k€
Trésorerie nette	385 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1500	1300	1 300	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute	750	750	750	
EBE	150	150	150	
Rés. Exp.	100	100	150	
Rés. Net	95	100	100	
Salariés	4	4	4	

Indications concernant les éléments chiffrés

- Cession de 100% des titres.
- L'opération ne comprend aucun actif immobilier.
- Chiffres issus des comptes annuels définitifs (exercice clos au 31/12/2025).
- Structure financière saine : trésorerie nette d'environ 371 k€, endettement financier quasi nul et BFR structurellement négatif (politique d'acomptes clients).
- L'EBE présenté est l'EBE reporté. Retraité de la rémunération du dirigeant ramené à un niveau de marché et des redevances de crédit-bail, l'EBE normalisé ressort à environ 250 k€, soit près de 19% du chiffre d'affaires.
- Activité répartie entre le chauffage (majoritaire) et la climatisation. Aucun client ne représente plus de 2% du chiffre d'affaires.
- Aucun actif immobilier dans le périmètre : les locaux sont loués (bail 3/6/9).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

- Acteur de proximité solidement implanté sur sa zone, avec un ancrage régional construit sur près de 20 ans et une notoriété locale reconnue.
- Le positionnement est volontairement qualitatif : sélection de marques premium, certifications RGE, service après-vente réactif et accompagnement complet du client (étude, installation, entretien, dépannage).
- Le marché du CVC et des pompes à chaleur reste porté par la rénovation énergétique, qui représente l'essentiel de l'activité et par la demande croissante en confort d'été.
- La concurrence locale est composée d'artisans installateurs et de quelques réseaux nationaux ; la société se différencie par la qualité de service, la réactivité et la relation de long terme entretenue avec sa base de clients.

Points forts

- Positionnement sur le marché de la transition énergétique (pompes à chaleur, climatisation réversible), structurellement porteur et soutenu par les dispositifs d'incitation.
- Rentabilité élevée et en progression : marge brute de 58% et EBE normalisé proche de 19% du chiffre d'affaires.
- Structure financière très saine : trésorerie nette solide, endettement quasi nul et besoin en fonds de roulement négatif.
- Portefeuille clients très diversifié : plus de 800 clients, aucun ne représentant plus de 2% du chiffre d'affaires.
- Revenus récurrents générés par les contrats de maintenance préventive, qui alimentent aussi le renouvellement des équipements.
- Certifications RGE et partenariats avec des marques premium reconnues, gages de qualité et de réactivité.

- Équipe technique en place et dirigeant disposé à accompagner la transition sur une durée pouvant aller jusqu'à 24 mois.
- Relais de croissance identifiés et non encore exploités : petit tertiaire, extension vers le sanitaire et l'électricité, renforcement commercial.

Points faibles

- Structure de petite taille, aujourd'hui dépendante de son dirigeant, qui centralise le chiffre et la relation commerciale. Ce point est adressé par un accompagnement post-cession pouvant aller jusqu'à 24 mois, par la présence d'un outil de gestion en place et par la possibilité de former l'équipe technique au chiffre.
- Équipe resserrée : tout développement significatif suppose des recrutements dans un secteur en tension sur les profils qualifiés.
- Acquisition commerciale encore largement passive (notoriété, bouche-à-oreille, salons) et peu de prospection active, ce qui constitue autant un point d'amélioration qu'un levier de croissance immédiat.

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
Complément	Départ à la retraite du dirigeant, anticipé et préparé. Il propose un accompagnement post-cession d'une durée pouvant aller jusqu'à 24 mois afin d'assurer la transmission de la relation client, la continuité commerciale et la montée en compétence des équipes.
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
Complément	Repreneur personne physique souhaitant s'impliquer dans la conduite de l'entreprise, ou société du secteur (CVC, génie climatique, second œuvre) recherchant une implantation ou un renforcement dans le Grand-Est. Une sensibilité technique ou une expérience de management d'équipes de terrain est un atout.