

Installations HVAC et sanitaires

Annonce V92831 mise à jour le 05/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SA
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Hainaut

Résumé général de l'activité

L'activité :

Société anonyme spécialisée dans le chauffage, la ventilation, la climatisation et le sanitaire, avec un savoir-faire en soudure.

Elle réalise des lots techniques complets : production de chaleur, distribution, pompes à chaleur, ventilation, gaz, sanitaires.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	190 k€
Dettes financières	445 k€
Trésorerie nette	135 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2300	2200	2 000	3 000
Marge brute	1 000	1 100	1 100	1 200
EBE	100	150	100	150
Rés. Exp.	70	60	45	80

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net	30	15	5	30
Salariés	12	12	15	20

Indications concernant les éléments chiffrés

Effectif : 20+6 salariés sous traités.

L'exercice de référence est 2025, dernier exercice clôturé. Les chiffres sont en k€.

Forte croissance en 2026. Le chiffre d'affaires 2026 est estimé à 3 200 k€. Pour accompagner cette croissance, l'effectif est passé d'environ 20 à 30 personnes.

Rentabilité : l'EBE s'élève à 123 k€ en 2025. L'écart avec le résultat net s'explique par les amortissements (environ 80 k€/an), liés aux investissements récents dans le parc de véhicules utilitaires et l'aménagement du hangar, ainsi que par les charges financières de ces investissements.

Agréations : D16, D17 et D18 en classe 4. Le passage en classe 5 est en cours (prévu en 2027), ce qui ouvrira l'accès à des marchés publics plus importants.

Activité : l'essentiel du chiffre d'affaires provient de marchés publics (logement social, écoles, bâtiments publics) réalisés en sous-traitance pour des entreprises générales wallonnes et bruxelloises récurrentes. Plusieurs chantiers sont en cours et d'autres offres sont en attente.

Potentiel : la structure est en place (bureau d'études, gestion, encadrement de chantier). Un repreneur disposant d'une capacité commerciale ou d'achats peut améliorer la marge.

Accompagnement : le dirigeant est disposé à accompagner le repreneur pendant une période de 1 à 5 ans, à définir selon ses besoins : transfert des relations clients et entreprises générales, suivi des chantiers en cours, maintien des agrégations et passage en classe 5.

Confidentialité : le dossier détaillé (comptes annuels, carnet de commandes, organigramme) est communiqué après signature d'un engagement de confidentialité.

Le dirigeant peut accompagner le repreneur de 1 an à un délai à convenir avec le repreneur.

Les chiffres clés :

- Chiffre d'affaires : environ 3.2 M€, en croissance (environ 2 M€ auparavant).
- Personnel : environ 20 personnes plus 6 salariés sous traités, une équipe de bureau structurée : 1 architecte, 1 RH, 1 secrétaire, 1 gestionnaire, un conducteur et 4 contremaîtres.
- Agrégations D16, D17 et D18 en classe 4, passage en classe 5 prévu en 2027.
- Carnet de commandes : plusieurs chantiers en cours et offres en attente.

L'opération proposée :

- Type de cession : (cession des actions 100%).
- Motif : l'âge.
- Le dirigeant peut accompagner le repreneur pendant une période minimale de 1 an, jusqu'à un délai convenu avec le repreneur.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise travaille surtout sur des marchés publics en Wallonie et à Bruxelles : logements sociaux, écoles, bâtiments publics, rénovations énergétiques. Elle intervient comme sous-traitante de plusieurs entreprises générales régionales, avec qui elle collabore régulièrement.

Segment : installations techniques du bâtiment (chauffage, ventilation, climatisation, sanitaire) pour des bâtiments publics et le logement social, en Wallonie et à Bruxelles.

Position : l'entreprise est positionnée comme sous-traitant spécialisé des entreprises générales sur les marchés publics de taille

moyenne. Elle prend en charge les lots techniques complets, de l'étude d'exécution à la mise en service. Ses agréments D16, D17 et D18 (classe 4, bientôt classe 5) constituent une barrière à l'entrée : peu d'installateurs de cette taille les détiennent.

Marché porteur :

- rénovation énergétique massive du parc de logements publics et des bâtiments scolaires, soutenue par les programmes régionaux ;
- transition vers les pompes à chaleur et la ventilation performante, en remplacement des installations fossiles ;
- exigences PEB de plus en plus strictes, qui augmentent la part des techniques dans chaque chantier.

Environnement concurrentiel : le marché est fragmenté, avec quelques grands acteurs et de nombreuses petites structures. Les entreprises générales cherchent des sous-traitants techniques fiables, agréés et capables de tenir les délais. Cette demande est renforcée par la pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans le secteur.

Différenciation : une équipe qualifiée et encadrée, un savoir-faire en soudure et tuyauterie acier, des relations récurrentes avec plusieurs entreprises générales régionales et une réactivité reconnue sur chantier.

Concurrence

Structure du marché : le marché des installations HVAC et sanitaires en Wallonie et à Bruxelles est fragmenté.

Grands groupes d'installation (filiales de groupes nationaux ou internationaux) : ils visent surtout les très gros marchés et le tertiaire privé et interviennent peu sur les lots de taille moyenne.

Installateurs régionaux de taille comparable : ce sont les concurrents directs. Beaucoup n'ont pas les agréments D16, D17 et D18 dans la classe requise, ce qui les exclut des marchés publics au-delà d'un certain montant.

Petites entreprises et artisans : ils sont nombreux sur le résidentiel privé et le dépannage, mais n'ont ni la capacité ni les agréments pour les marchés publics.

Avantages concurrentiels de l'entreprise :

- agréments D16, D17 et D18 en classe 4, bientôt classe 5 ;
- expérience confirmée des marchés publics (cahiers des charges, métrés, offres, avenants, réceptions) ;
- relations récurrentes avec plusieurs entreprises générales, qui la consultent en priorité ;
- équipe suffisante pour mener plusieurs chantiers en parallèle ;
- polyvalence : chauffage, ventilation, climatisation, sanitaire et soudure dans une seule entreprise.

Tendance : la pénurie de techniciens qualifiés et les départs à la retraite de dirigeants dans le secteur réduisent l'offre, alors que la demande de rénovation énergétique augmente. La pression concurrentielle sur les entreprises agréées et bien structurées devrait donc diminuer.

Points forts

Agréments et certifications :

- agréments entrepreneur D16, D17 et D18 en classe 4, passage en classe 5 en cours (prévu en 2027) ;
- certification Rescert (installations d'énergies renouvelables, pompes à chaleur) ;
- agréments chauffagiste G1 et L1 (gaz et combustible liquide) ;
- certification climatisation (fluides frigorigènes) ;
- label Cerga (installations gaz) ;
- agrément PEB P1 Bruxelles, P2 Bruxelles en cours d'obtention.

Ces qualifications donnent accès aux marchés publics, aux primes énergie et aux réceptions PEB. Elles constituent une barrière à l'entrée difficile à reconstituer.

Forte croissance : 1 581 k€ facturés au premier semestre 2026, soit un chiffre d'affaires estimé à 3 200 k€ en 2026, contre 2 019 k€ en 2025.

EBE positif chaque année (123 k€ en 2025) et investissements récents déjà réalisés : parc de véhicules utilitaires renouvelé et hangar aménagé.

Clientèle récurrente d'entreprises générales wallonnes et bruxelloises, qui consultent l'entreprise en priorité.

Marché porteur : rénovation énergétique du logement public et des écoles, transition vers les pompes à chaleur et la ventilation performante.

Équipe complète d'environ 30 personnes : bureau (étude, gestion, RH, secrétariat), conducteur de travaux et 4 contremaîtres. L'entreprise ne dépend pas du seul dirigeant pour fonctionner au quotidien.

Polyvalence technique : chauffage, ventilation, climatisation, sanitaire, gaz et soudure/tuyauterie acier dans une seule entreprise.

Expérience des marchés publics : métrés, offres, cahiers des charges, avenants et réceptions.

Potentiel d'amélioration de la marge grâce aux achats, au suivi de rentabilité par chantier et à la montée en classe 5.

Accompagnement du dirigeant de 1 à 5 ans pour assurer la transmission des relations et du savoir-faire.

Personnel qualifié et encadrement de chantier en place.

Bonne position dans la rénovation énergétique, un secteur porté par les programmes régionaux.

Potentiel d'amélioration de la rentabilité grâce au suivi des chantiers.

Points faibles

Rentabilité nette faible : le résultat net est limité (6 k€ en 2025), à cause de marges serrées sur les marchés publics et des amortissements des investissements récents. Piste : sélectivité des offres, meilleures conditions d'achat, suivi de rentabilité par chantier déjà mis en place.

Dépendance à la sous-traitance : l'essentiel du chiffre d'affaires est réalisé pour des entreprises générales, ce qui limite la maîtrise des prix et des délais de paiement. Piste : développer les marchés en direct auprès des pouvoirs publics, que la classe 5 rendra accessibles.

Besoin en fonds de roulement élevé : le décalage entre l'avancement des chantiers et les paiements pèse sur la trésorerie. Il est aujourd'hui couvert par des lignes bancaires et du factoring. Piste : un repreneur plus solide financièrement renforcerait cette capacité.

Endettement lié aux investissements : des crédits et leasings financent les véhicules et l'aménagement du hangar. Les investissements lourds sont toutefois déjà réalisés.

Chiffre d'affaires irrégulier : il dépend des attributions de marchés, avec un léger recul en 2025 puis un fort rebond en 2026.

Rôle central du dirigeant dans les relations commerciales avec les entreprises générales. Piste : un accompagnement de 1 à 5 ans est proposé pour transmettre ces relations.

Tensions de recrutement : la main-d'œuvre qualifiée est difficile à trouver dans le secteur, comme pour tous les installateurs.

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	Le dirigeant souhaite organiser dès maintenant, de manière anticipée et progressive, la transmission de l'entreprise qu'il a développée et qui est aujourd'hui en pleine croissance. Il ne s'agit pas d'un départ. Le dirigeant souhaite rester actif dans l'entreprise et mettre son expérience, ses relations commerciales et ses agréments au service du repreneur, pendant une période de 1 à 5 ans à définir ensemble. L'objectif est double : valoriser le travail accompli en préparant la fin de carrière du dirigeant et partager la direction avec un repreneur ou un associé capable d'accompagner la croissance de l'entreprise (passage en classe 5, développement commercial, renforcement financier). Le dirigeant est ouvert à plusieurs formules : cession totale avec accompagnement, cession majoritaire avec maintien d'une participation ou entrée progressive d'un associé au capital. Le dossier détaillé est communiqué après signature d'un engagement de confidentialité.
------------	--

Prix de cession	1 000 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	
Prix de l'immobilier uniquement	400 k€

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	200 k€
Complément	Profils privilégiés : - une entreprise d'installation HVAC ou sanitaire souhaitant se renforcer en Wallonie et à Bruxelles, ou bénéficier des agréments en place ; - une entreprise générale souhaitant intégrer ses propres lots techniques ; - un cadre repreneur (ingénieur, gestionnaire ou dirigeant du secteur de la construction) disposant de fonds propres et d'une capacité de financement bancaire ; - un investisseur accompagné d'un profil opérationnel. Qualités attendues : - connaissance du secteur de la construction ou des techniques spéciales ; - capacité financière à soutenir la croissance et le besoin en fonds de roulement ; - compétences en gestion, commerciales ou en développement ; - volonté de préserver l'emploi, l'équipe en place et les relations avec les clients.