# Services dans le secteur touristique : entretien de locations saisonnières et ménage à domicile

**Annonce V93712 mise à jour le 20/11/2026**

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

| | |
|---|---|
| Forme juridique | SASU |
| Ancienneté de la société | Moins de 5 ans |
| Localisation du siège | Isère |

### Résumé général de l'activité

Société de services implantée dans un secteur touristique de montagne en Isère, spécialisée dans l'entretien de locations saisonnières et le ménage à domicile.

L'entreprise dispose d'un portefeuille diversifié de propriétaires de résidences secondaires, de particuliers et de partenaires professionnels.

Elle réalise des prestations récurrentes de ménage de fin de séjour, remise en état, ménage régulier à domicile ainsi que différents services complémentaires liés à l'entretien des logements.

L'activité est structurée autour d'une équipe opérationnelle, d'une référente terrain, d'outils de planification et de procédures standardisées. Le dirigeant intervient très peu dans la production terrain.

L'entreprise est rentable, sans dette financière et connaît actuellement une forte dynamique de croissance, avec un potentiel de développement supplémentaire notamment auprès des propriétaires de locations saisonnières.

## Eléments chiffrés

| | |
|---|---|
| Année de référence | 2026 |
| Dettes financières | 0 k€ |
| Trésorerie nette | 20 k€ |

| En k€/année | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---|---|---|---|---|
| CA | 0 | 15 | 95 | 200 |

| En k€/année | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---|---|---|---|---|
| Marge brute | | | | |
| EBE | 0 | 5 | 30 | 65 |
| Rés. Exp. | 0 | 5 | 30 | 65 |
| Rés. Net | 0 | 5 | 25 | 55 |
| Salariés | 0 | 0 | 8 | |

## Indications concernant les éléments chiffrés

Les comptes 2025 correspondent au premier exercice de la société, du 11/06/2025 au 31/12/2025.

Les données 2026 sont des estimations d'atterrissage établies à partir des réalisations comptables et opérationnelles disponibles à date. Le chiffre d'affaires total 2026 est estimé à environ 95 k€ HT, dont environ 90 k€ correspondent aux activités conservées dans le périmètre de cession.

L'EBE 2026 indiqué est une estimation économique retraitée d'environ 30 k€, les comptes définitifs 2026 n'étant pas encore clôturés.

Le scénario 2027 correspond au scénario central de développement et n'intègre pas de revenus potentiels liés à une future activité de conciergerie.

# Positionnement concurrence

## Positionnement par rapport au marché

L'entreprise est positionnée sur un marché local de services récurrents, au sein d'une zone touristique de montagne caractérisée par une forte activité de locations saisonnières et de résidences secondaires.

Son positionnement repose sur deux piliers complémentaires : l'entretien de locations saisonnières, générant des volumes importants lors des périodes touristiques et le ménage à domicile régulier, permettant de stabiliser l'activité hors saison.

L'entreprise bénéficie d'un portefeuille clients diversifié composé de propriétaires de locations saisonnières, particuliers et partenaires professionnels, avec une faible dépendance à un client unique.

Son organisation déjà structurée, son équipe opérationnelle, sa connaissance des logements et des contraintes locales ainsi que ses outils de planification constituent des barrières à l'entrée pour un nouvel acteur souhaitant s'implanter rapidement sur la zone.

Le marché offre également un potentiel de développement supplémentaire, notamment via l'augmentation du portefeuille de locations saisonnières, le développement du ménage à domicile et la commercialisation éventuelle de services complémentaires auprès des propriétaires existants.

## Concurrence

Le marché local reste concurrentiel, mais il est très fragmenté.

À ce jour, il n'existe pas réellement d'entreprise structurée de taille comparable positionnée de manière directe sur le même modèle. La concurrence est principalement constituée d'indépendants, de micro-entreprises et de petites conciergeries intervenant ponctuellement sur des prestations similaires.

La concurrence porte donc surtout sur la disponibilité, la qualité d'exécution et la capacité à absorber les périodes de forte rotation.

L'entreprise se différencie par une organisation déjà structurée, une équipe opérationnelle, des procédures standardisées, des outils de planification et un portefeuille clients diversifié déjà constitué.

La connaissance des logements, des accès, des consignes propriétaires et des contraintes saisonnières constitue également un avantage important face à un nouvel entrant qui devrait construire progressivement son portefeuille, recruter ses équipes et

structurer ses processus.

## Points forts

Entreprise déjà structurée avec une organisation opérationnelle en place.

Équipe terrain constituée, avec une référente opérationnelle et un vivier de renforts mobilisable en haute saison.

Portefeuille clients diversifié mêlant locations saisonnières, ménage à domicile et partenaires professionnels.

Forte présence sur le marché des locations saisonnières, avec une bonne connaissance des logements, des accès et des exigences propriétaires.

Faible dépendance au dirigeant dans la production terrain, celui-ci intervenant principalement sur le pilotage.

Procédures, check-lists, outils de planification et suivi des interventions déjà déployés.

Modèle RH flexible permettant d'adapter rapidement les effectifs aux pics d'activité.

Entreprise rentable, sans dette financière, avec une trésorerie positive.

Forte dynamique de croissance entre 2025 et 2026, avec un potentiel de développement encore important.

Marché local fragmenté, sans concurrent direct réellement structuré de taille comparable.

Potentiel de développement complémentaire important auprès des propriétaires existants, notamment via des services additionnels ou une future offre de conciergerie.

Implantation locale déjà acquise sur une zone touristique où la constitution d'un portefeuille et le recrutement d'une équipe demandent normalement du temps.

## Points faibles

Activité encore récente, avec un historique financier limité à partir de 2025.

Saisonnalité marquée sur la partie locations saisonnières, avec des pics d'activité importants en hiver et en été.

Besoin de conserver une capacité de recrutement et de renfort suffisante pour absorber les périodes de forte rotation.

Dépendance opérationnelle à la qualité et à la disponibilité des équipes terrain.

Portefeuille composé d'un nombre important de petits et moyens clients, ce qui nécessite une organisation rigoureuse du planning et du suivi.

Certains processus restent encore perfectibles et peuvent être davantage automatisés ou standardisés.

Développement commercial encore peu structuré : une part importante de la croissance a été obtenue sans démarche commerciale intensive.

L'activité de conciergerie complète n'est pas encore développée, alors qu'elle pourrait constituer un relais de croissance important.

La croissance rapide nécessite de poursuivre la structuration RH et managériale afin de conserver la qualité de service.

# 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 |

| | |
|---|---|
| Complément | Le dirigeant s'est récemment associé dans un autre projet implanté dans une autre zone géographique, dont le démarrage est prévu pour la fin de l'année 2027.<br><br>La cession est donc anticipée suffisamment en amont afin d'organiser une transmission progressive et de garantir une continuité optimale au futur repreneur.<br><br>Cette décision n'est liée à aucune difficulté financière : l'entreprise est saine, rentable et poursuit actuellement sa croissance. |
| Prix de cession | 95 k€ |
| L'immobilier n'est pas compris dans la cession. | |

## Profil de repreneur recherché

| | |
|---|---|
| Profil recherché | Personne physique ou morale |
| Complément | Le profil recherché est avant tout une personne ou une structure souhaitant reprendre une activité déjà opérationnelle et poursuivre son développement.<br><br>Une expérience dans les services, le nettoyage, la conciergerie, le tourisme, l’immobilier ou la gestion d’équipes constitue un avantage, sans être indispensable.<br><br>Le repreneur devra être à l’aise avec le management d'une équipe terrain, l’organisation des plannings, la relation clients et le développement commercial.<br><br>Le dossier peut également convenir à une entreprise existante souhaitant accélérer son implantation sur un secteur touristique en reprenant immédiatement une clientèle, une équipe, des process et une organisation déjà en place.<br><br>Un accompagnement à la transmission pourra être organisé afin d’assurer une reprise progressive et sécurisée. |