

**Acteur de référence BtoB - Pose de stores et de rideaux occultants**Postée le **11/11/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Loire Atlantique, Pays-de-la-Loire, France**Résumé général de l'activité**

Acteur de référence sur sa niche BtoB au savoir-faire reconnu : sourcing et pose de rideaux techniques et stores occultants dans les grands ensembles.

Le CA se décompose globalement de la manière suivante :

50% réalisés avec des entreprises générales dans le cadre de grands chantiers publics (universités, hôpitaux, lycées/collèges).

25% sur les hôtels de luxe en France et étranger (donneurs d'ordre groupes hôteliers).

25% sur des promoteurs immobiliers et architectes / décorateurs intérieurs.

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

La société travaille à l'export

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Eléments chiffrés**

<b>En k€/année</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>CA</b>	500	700	900	
<b>Marge brute</b>				
<b>EBC</b>	-15	-15	55	
<b>Résultat exploitation</b>	-5	-5	50	
<b>Résultat net</b>	-10	5	50	
<b>Nb. de personnes</b>		6	6	

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 145 k€

**Intitule\_dettes :** 245 k€

**Trésorerie nette :** 20 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Non précisé

### Concurrence

Marché de niche où la concurrence est établie et connue.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Structure de l'effectif légère, composée de personnes expérimentées : 2 poseurs expérimentés, 1 assistante de direction/achats/logistique, 1 personne chargée de projet/prospection commerciale/suivi de chantier.
- Image de qualité auprès des clients : la majorité des clients de la société sont récurrents depuis de nombreuses années : 90% des clients historiques (> 10 ans) continuent de faire appel à la société et certains chantiers sont à leur troisième rénovation en 18 ans.
- La société bénéficie ainsi d'un bon référencement chez les donneurs d'ordres (promotion, entreprises générales, grands comptes). Les leads entrants arrivent ainsi sans besoin de prospection supplémentaire.

- Locaux récents et adaptés, idéalement situés sur périphérique nantais pour rayonnement régional.

## Points faibles

Pas de présence sur le marché du particulier.

A savoir : récente éligibilité des produits de protection solaire dans le cadre de la Prime Rénov.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **290 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **70 k€ k€**

## Compléments, spécificités

En attente du Bilan 2024.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement