

Distributeur / intégrateur B2B Confort Thermique Passif

Postée le 14/11/2025

Description générale**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidential**Résumé général de l'activité**

L'activité repose sur la distribution d'une marque internationale premium, reconnue pour ses performances et son efficacité énergétique, auprès d'une clientèle B2B : industriels, logisticiens, acteurs du tertiaire, groupes multisites et prescripteurs techniques.

Entreprise rentable et en croissance, positionnée sur un segment technique à forte valeur ajoutée dans le domaine du confort thermique passif.

En plus

La société travaille à l'export

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

CA			750	
Marge brute				
EBC			80	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			2	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement de niche sur un marché en forte progression (énergie, réglementation, rénovation).
Portefeuille clients récurrent (grands comptes, architectes, bureaux d'études, ...).

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Positionnement de niche à forte valeur ajoutée :

Segment encore peu concurrencé en France mais en croissance structurelle.

Partenariat avec un leader mondial :

Accord de distribution avec une marque de référence internationale sur le segment industriel haut de gamme.

Marché en forte progression :

Contexte favorable et retard de pénétration du marché français offrant un potentiel de rattrapage élevé.

Croissance régulière et rentable :

Progression continue du chiffre d'affaires et bonne rentabilité (EBC >15%), avec un BFR maîtrisé et une structure de coûts optimisée.

Structure légère et scalable :

Organisation agile, coûts fixes contenus, permettant un développement accéléré sans lourdes charges additionnelles.

Portefeuille clients diversifié et qualitatif :

Grands comptes industriels, logisticiens, établissements tertiaires, avec un excellent taux de satisfaction et des projets récurrents.

Stratégie digitale déjà amorcée :

Développement SEO, génération de leads en ligne, présence sociale orientée prescripteurs (architectes, BE), base solide à amplifier.

Cédant disponible pour une transition accompagnée :

Anticipation de départ à la retraite avec volonté de faciliter le passage de relais et de transmettre les savoir-faire.

Chiffre d'affaires en progression continue, rentabilité nette saine.

Potentiel de développement important : Extension géographique, digitalisation commerciale, diversification de l'offre.

La société opère à l'échelle nationale, avec un modèle hybride associant prescription, accompagnement technique et génération de leads qualifiés.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil de repreneur recherché

Personne morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Cible idéale pour un acteur du secteur CVC, énergie, BTP ou équipement technique souhaitant élargir son offre, intégrer une nouvelle verticale ou s'implanter sur un marché porteur.