

Négoce et pose de carrelage et salles de bainPostée le **23/09/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société**

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Isère, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

La société, implantée depuis plusieurs années en région grenobloise, est spécialisée dans la vente de carrelage, sanitaires et solutions d'aménagement intérieur et extérieur.

Elle s'adresse à une clientèle diversifiée composée à la fois de particuliers qui souhaitent rénover ou construire leur habitat et de professionnels du bâtiment (architectes, maîtres d'œuvre, artisans, promoteurs immobiliers).

Son showroom moderne et spacieux, situé en bord de rocade avec une forte visibilité et un accès facilité, constitue un atout majeur. Il permet de mettre en avant une sélection rigoureuse de produits haut de gamme provenant principalement de fabricants italiens et espagnols réputés.

Grâce à ce positionnement qualitatif, l'entreprise bénéficie d'une solide notoriété locale et d'une clientèle fidèle.

L'activité repose sur une structure saine, tant sur le plan financier qu'organisationnel.

L'entreprise est aujourd'hui à un tournant stratégique, offrant un potentiel de redynamisation important pour un repreneur souhaitant investir dans ce secteur.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant
Compléments : Après près de 15 ans d'activité, la volonté du fondateur est de se diriger vers un nouveau secteur d'activité.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	600	700	550	
Marge brute	300	315	250	
EBE	1	1	1	
Résultat exploitation	2	-1	-2	
Résultat net				
Nb. de personnes		2	2	

Autres chiffres

Fonds propres : 25 k€

Intitule_dettes : 20 k€

Trésorerie nette : 10 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un showroom physique à forte visibilité, situé stratégiquement en bord de rocade, qui attire naturellement les particuliers et les professionnels de passage. Une sélection haut de gamme, issue de fabricants italiens et espagnols réputés, permettant de se positionner sur un segment qualitatif peu couvert par les enseignes généralistes. Une expertise et un accompagnement personnalisé : contrairement aux grandes enseignes, l'entreprise offre un vrai conseil technique et esthétique, un suivi client et une approche sur-mesure. Une notoriété régionale établie : ancrage local qui inspire confiance, particulièrement auprès d'une clientèle fidèle de particuliers et d'artisans. Clientèle : BtoB et particuliers.

Concurrence

Grandes enseignes généralistes (ex. Leroy Merlin, Castorama, Brico Dépôt) qui misent sur les prix et la largeur de gamme. Leur force réside dans la notoriété nationale et la puissance marketing, mais leur approche est plus standardisée et souvent perçue comme moins qualitative. Magasins spécialisés indépendants (showrooms de carrelage et salles de bain locaux) qui proposent une offre plus ciblée, parfois concurrente sur la même clientèle de particuliers et professionnels. Leur taille plus réduite limite souvent leur visibilité et leur capacité à développer un stock important. Distributeurs régionaux ou enseignes spécialisées nationales (Ciffreo Bona, Point P, BigMat, etc.) qui s'adressent majoritairement aux professionnels du bâtiment. Leur avantage : un réseau

logistique et des volumes importants, mais souvent une expérience client moins qualitative qu'un showroom spécialisé.

Points forts / faibles

Points forts

Un showroom physique à forte visibilité, situé stratégiquement en bord de rocade, qui attire naturellement les particuliers et les professionnels de passage.

Une sélection haut de gamme, issue de fabricants italiens et espagnols réputés, permettant de se positionner sur un segment qualitatif peu couvert par les enseignes généralistes.

Une expertise et un accompagnement personnalisé : contrairement aux grandes enseignes, l'entreprise offre un vrai conseil technique et esthétique, un suivi client et une approche sur-mesure.

Une notoriété régionale établie : ancrage local qui inspire confiance, particulièrement auprès d'une clientèle fidèle de particuliers et d'artisans.

Atouts principaux

Localisation premium : forte visibilité et facilité d'accès depuis les axes principaux.

Showroom attractif : outil commercial efficace pour la mise en valeur des gammes.

Relations fournisseurs solides : partenariat durable avec des fabricants de renommée internationale.

Large offre de produits : carrelages, faïences, sanitaires, équipements de salle de bain, solutions pour l'aménagement intérieur et extérieur.

Clientèle diversifiée : particuliers, professionnels du bâtiment, acteurs de la promotion immobilière.

Le capital structurel : un sourcing important et des accords de distribution, un savoir faire reconnu, capacité de former le personnel :

- Le capital relationnel (clientèle qualitative (positionnement middle et high market), tous types de clients avec une dominante CSP+

les ventes se font en showroom et le déplacement chez le client existe sur des gros projets.

communication réseaux sociaux, site internet, bord de rocade, bilik, ...

- Le capital humain (le dirigeant est maître carreleur depuis plus de 15 ans. la commerciale maîtrise ses ventes en toute autonomie (dispose d'une bonne connaissance technique).

Points faibles

Une dynamique à recréer. Le gérant actuel s'étant impliqué depuis 24 ans dans d'autres activités après 11 ans d'exploitation. Il faut recréer une dynamique.

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **130 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

Compléments, spécificités

Un salarié + salaire du gérant actuel.

Du matériel informatique ainsi que du matériel pour la pose de carrelage.

Un camion.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Ce dossier représente une opportunité idéale pour un acteur du secteur souhaitant :

- Développer une succursale dans une zone dynamique,
- Consolider sa présence sur le marché régional,
- Bénéficier d'un outil opérationnel immédiatement exploitable et d'une notoriété déjà bien installée.

En résumé, cette société offre un socle solide et structuré pour un repreneur motivé, avec une forte capacité de développement.