

**Vente et pose de châssis premium**Postée le **10/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SPRL**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Brabant wallon, Wallonie, Belgique**Résumé général de l'activité**

Société de vente et pose de châssis premium (Brabant wallon & sud de Bruxelles).

Positionnement : aluminium / PVC / bois – labels Reynaers, Schüco, Riche.

Clientèle : 70 % particuliers / 30 % pros, ±45 chantiers/an.

**En plus**

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

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Compléments :** Départ à la pension et fils co-gérant s'expatriant à l'étranger.**Eléments chiffrés**

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	350	400	610	800

En k€/année	2023	2024	2025	2026
<b>Marge brute</b>				
<b>EBC</b>	20	40	90	140
<b>Résultat exploitation</b>	20	40	50	60
<b>Résultat net</b>	20	40	45	60
<b>Nb. de personnes</b>			1	

## Autres chiffres

**Fonds propres** : 285 k€

**Trésorerie nette** : 20 k€

## Position / concurrence

## Positionnement par rapport au marché

Non précisé

## Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

## Points forts

Fournisseurs premium : Reynaers, Schüco, Riche.

Exécution soignée et satisfaction client élevée.

Process d'offre clair et digitalisé : WINpro ? Excel ? mail type.

Structure légère, faible charge fixe, délais maîtrisés.

Réputation locale solide (bouche-à-oreille, architectes, entrepreneurs).

Label installateur Reynaers et spécialiste Schüco PVC.

Chef de chantier expérimenté et pilier technique reconnu.

Gestion financière saine et trésorerie équilibrée.

Positionnement premium différenciant dans un marché concurrentiel.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **500 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **200 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Prévision 2025 : CA estimé 610–700 k€.

Gestion saine, sans endettement bancaire structurel.

Transmission progressive : 50 % / 30 % / 20 % avec accompagnement de 6 à 12 mois.

Valorisation : 400–520 k€ (capitaux propres), sous NDA.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Cible idéale pour profil commercial, entrepreneur général ou architecte souhaitant s'implanter dans un segment premium.