

Vente et pose de cuisines équipéesPostée le **02/12/2025**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Isère, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

Enseigne reconnue et solidement implantée au cœur du marché, spécialisée dans la vente et la pose de cuisines ainsi que dans l'aménagement intérieur pour des projets de rénovation comme de construction neuve.

Le magasin bénéficie d'une réputation locale forte, appuyée par un taux élevé de parrainage et de recommandations, garantissant un flux continu de nouveaux clients.

L'entreprise est appréciée pour son professionnalisme, son accompagnement complet et sa qualité de service. Elle occupe une position solide sur la ville et les environs, assurant une visibilité optimale et une activité régulière.

La structure s'appuie sur une équipe stable, expérimentée et autonome, permettant une gestion fluide et une excellente relation client.

Le showroom est installé dans un bâtiment bien situé, doté d'un grand parking facilitant l'accueil et le confort des visiteurs.

Une opportunité rare d'acquérir un magasin réputé, rentable, parfaitement organisé et prêt à poursuivre sa croissance.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Autre

Compléments : Le vendeur se recentre sur d'autres points de ventes afin de changer de région en vu d'un déménagement.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2 200	2 100	2 100	
Marge brute				
EBE	100	110	105	
Résultat exploitation				
Résultat net	75	75	75	
Nb. de personnes	4	4	4	

Autres chiffres

Trésorerie nette : 300 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'enseigne occupe le segment le plus stratégique du secteur : le milieu de gamme dynamique, là où se concentrent le plus grand nombre d'acheteurs. Ce positionnement repose sur deux piliers : prix accessibles et qualité perçue élevée. Concrètement : Les produits offrent une qualité supérieure au low-cost, mais restent nettement plus abordables que les acteurs premium. Les clients y trouvent un rapport qualité/prix très attractif, avec du design moderne, de la personnalisation et des équipements bien pensés. L'offre séduit massivement les familles, primo-accédants, rénovateurs et acheteurs de maisons neuves, qui veulent une cuisine fiable, esthétique et bien posée, ... sans exploser leur budget.

Concurrence

Une forte densité commerciale. Une concurrence large mais complémentaire. Un trafic massif consacré à l'ameublement et à l'aménagement. Un environnement reconnu et attractif depuis longtemps. C'est l'un des meilleurs endroits de la région pour exploiter un magasin lié à l'habitat.

Points forts / faibles

Points forts

Une présence ancienne et respectée sur la zone :

L'enseigne est implantée depuis plusieurs années, ce qui lui donne une crédibilité naturelle, une vraie maturité commerciale et une base solide de clients fidèles et recommandés.

Une réputation locale bien établie :

Grâce à un service sérieux, une bonne expérience client et un bouche-à-oreille actif, le magasin est reconnu par les habitants et les professionnels du secteur.

Il fait partie des acteurs 'installés', ceux auxquels on pense spontanément lorsqu'on cherche une cuisine.

Un emplacement idéal dans la zone habitat la plus dynamique de l'agglomération :

Situé au cœur du pôle ameublement / aménagement, il bénéficie :

d'un flux naturel très important, d'une clientèle venue spécifiquement pour équiper leur logement, d'une visibilité optimale.

Une équipe stable et expérimentée.

Le personnel connaît :

- les produits,
- les clients du secteur,
- les codes commerciaux locaux.

Cette stabilité offre une qualité de service régulière, une bonne gestion des dossiers et une continuité précieuse pour un repreneur.

Un fort taux de parrainage et de recommandations :

Le magasin génère beaucoup de clients entrants spontanés, preuve d'une satisfaction réelle.

C'est un indicateur de performance rare et très recherché lors d'une cession.

Une activité soutenue en rénovation et en neuf :

La zone attire :

- les propriétaires qui rénovent,
- les ménages qui emménagent dans du neuf,
- les familles en recherche d'équipement.

Le magasin capte naturellement ces deux marchés, ce qui stabilise l'activité et lisse la saisonnalité.

Une notoriété qui dépasse Grenoble :

Grâce à son ancienneté, son exposition et sa réputation, le magasin attire également des clients des communes voisines et même de plus loin dans l'agglomération grenobloise.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **680 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

