

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
 Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
 Localisation du siège : Creuse, Limousin, France

Résumé général de l'activité

Réalisation de diagnostics : amiante, amiante avant travaux, DPE, audit énergétique, électricité, gaz, plomb, plomb avant travaux, parasites et radon.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
 Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	60	85	75	90
Marge brute	55	75	70	85
EBE	10	-5	15	50
Résultat exploitation	5	-20	10	15
Résultat net	0	-20	10	10
Nb. de personnes	1	1	1	1

Autres chiffres

Fonds propres : -5 k€

Intitule_dettes : 40 k€

Trésorerie nette : -5 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cabinet de proximité sur le sud et l'est de la Creuse (Crocq, Aubusson, Felletin, Bellegarde-en-Marche, etc.), là où les acteurs basés à Guéret sont moins présents. Membre d'un réseau national reconnu : l'entreprise bénéficie de procédures, modèles de rapports et image de marque structurée, ce qui rassure agences, notaires et clients. Cette position lui offre un réel potentiel de développement pour un repreneur souhaitant renforcer sa présence locale et structurer davantage la relation avec les prescripteurs (agences, notaires, artisans, etc). Acteur complet du diagnostic : DPE, amiante, plomb, gaz, électricité, ERP, métrages, plus audit énergétique et radon, ce qui place cette société sur le segment 'offre globale' plutôt que diagnostic à la carte (pour le radon, c'est un vrai différenciateur local, encore peu proposé). Structure légère, très rentable : CA autour de 80 k€ avec une seule personne et une marge brute supérieure à 90 %, ce qui montre un modèle économique sain, facilement repris et développé.

Concurrence

Le marché du diagnostic immobilier en Creuse est concurrentiel mais relativement peu encombré, avec une vingtaine de diagnostiqueurs certifiés sur l'ensemble du département, principalement concentrés autour de Guéret et des grands axes. Dans ce contexte, le cabinet, implanté à Saint-Pardoux-d'Arnet, occupe une position de proximité privilégiée sur le sud et l'est de la Creuse (secteur Aubusson / Crocq / Felletin), où l'offre est plus limitée.

Points forts / faibles

Points forts

L'entreprise bénéficie d'une très forte rentabilité opérationnelle, d'une marge brute supérieure à 90 % et d'une implantation solide sur un secteur géographique moins concurrentiel de la Creuse.

Membre d'un réseau, elle dispose d'outils éprouvés et d'une image de marque reconnue.

L'activité est diversifiée (diagnostics + audit énergétique) et repose sur un portefeuille clients fidèles générant un flux régulier de missions.

La structure est simple à reprendre, sans salarié ni charges fixes lourdes, et offre un important potentiel de développement pour un repreneur souhaitant dynamiser le commercial.

Technologie innovante – Scanner 3D / Matterport : l'entreprise dispose d'un outil de pointe pour produire des modélisations 3D, visites virtuelles, plans et relevés précis. Cela ouvre des perspectives de développement importantes : collaboration possible avec architectes, agences, artisans ; offre de services haut de gamme ; diversification au-delà du simple diagnostic. Cette dimension technologique et multi-services renforce l'attractivité de l'entreprise pour un repreneur motivé.

Points faibles

L'entreprise est fortement dépendante du gérant, comme toutes les structures unipersonnelles du secteur.

Les fonds propres négatifs reflètent un exercice 2024–2025 conjoncturel, marqué par une réduction volontaire d'activité en prévision d'un changement de métier, sans remise en cause du potentiel économique.

Le chiffre d'affaires de l'année 'n' est limité pour cette même raison, mais l'activité peut revenir à son niveau normal dès qu'elle est exploitée à plein temps.

Le marché rural creusois présente des volumes irréguliers, mais la concurrence y est nettement plus faible que dans les zones urbaines.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **35 k€**

Compléments, spécificités

La perte de 2024 -2025 est conjoncturelle, non structurelle.

Le CA 2025 à 75 000 € est une année de transition, pas une projection du potentiel réel.

Un repreneur investi à plein temps peut sans difficulté revenir à plus de 90 000 € dès 2026, grâce à :

- un marché porteur,
- un portefeuille existant,
- un modèle économique à forte marge,
- des axes de développement simples et immédiats.

Ce scénario est réaliste, cohérent et reflète la capacité naturelle de l'activité lorsque celle-ci est exploitée pleinement.

Afin de garantir une transition efficace et sécurisée, un accompagnement complet est prévu pour le repreneur sur l'ensemble des aspects techniques et opérationnels nécessaires au bon démarrage de l'activité.

Cet accompagnement comprend notamment :

- la prise en main complète des logiciels (création de rapports, gestion des dossiers, planification, utilisation des modèles et procédures internes),
- la présentation de la clientèle — notaires, agences immobilières, artisans, prescripteurs locaux ainsi que clients particuliers récurrents — afin d'assurer une continuité immédiate du flux de missions,
- une formation pratique à l'utilisation du scanner 3D et à l'intégration des modèles dans l'offre de diagnostic, d'audit ou de valorisation immobilière,
- un accompagnement terrain lors des premières missions, si nécessaire, permettant une familiarisation rapide avec les habitudes locales, la méthodologie et l'organisation quotidienne.

Cet accompagnement, flexible et ajusté aux besoins du repreneur, a pour objectif d'assurer un passage de relais fluide, de sécuriser la reprise et de permettre une montée en compétence rapide afin d'exploiter pleinement le potentiel de l'activité.

Profil de repreneur recherché

Personne physique