

Maintenance des appareils à gaz : entretien, dépannage, réparation et remplacement

Postée le **18/03/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Maintenance des appareils à gaz : entretien, dépannage, réparation et remplacement.

Société spécialisée dans l'entretien, le dépannage et l'installation de chaudières gaz à Paris.

L'activité est principalement orientée vers la maintenance et le dépannage (environ 90 % du chiffre d'affaires), ce qui assure une activité récurrente et peu dépendante de la saisonnalité.

L'entreprise dispose d'une clientèle fidèle composée majoritairement de particuliers et de cabinets de gestion immobilière.

Elle bénéficie également d'un portefeuille important de contrats d'entretien (plus de 500 contrats) ainsi que d'une clientèle récurrente sans contrat.

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 : Changement d'activité du dirigeant

Compléments :

Après plus de 10 ans d'activité, le dirigeant souhaite se réorienter vers un nouveau projet professionnel et souhaite transmettre l'entreprise dans de bonnes conditions. La société est saine et rentable et la cession s'inscrit dans une logique de transmission.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		650	550	550
Marge brute		350	300	350
EBE		100	95	100
Résultat exploitation		95	70	75
Résultat net		90	65	70
Nb. de personnes		3	3	3

Autres chiffres

Fonds propres : 90 k€

Trésorerie nette : 120 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'activité est concentrée sur plusieurs arrondissements de Paris et certaines communes limitrophes, permettant une optimisation des déplacements et une bonne rentabilité des interventions. 533 contrats d'entretien récurrents et plus de 650 clients sans contrat. Activité : principalement maintenance et dépannage (90%).

Concurrence

Le secteur du chauffage et du dépannage à Paris est concurrentiel mais la demande reste très forte, notamment pour l'entretien et le dépannage de chaudières gaz. La société bénéficie d'une clientèle fidélisée et d'une bonne réputation acquise au fil des années grâce au bouche-à-oreille et aux relations avec les cabinets de gestion. Les délais d'intervention rapides et la spécialisation dans la maintenance permettent à l'entreprise de se différencier de nombreux acteurs du secteur.

Points forts / faibles

Points forts

Société implantée avec une bonne réputation locale.

Activité principalement orientée entretien et dépannage (environ 90 % du chiffre d'affaires) assurant une forte récurrence d'activité.

Portefeuille important de contrats d'entretien (plus de 500 contrats) générant un chiffre d'affaires régulier.

Clientèle fidèle composée majoritairement de particuliers et de cabinets de gestion immobilière.

Zone d'intervention concentrée sur Paris et communes limitrophes permettant une bonne optimisation des déplacements.

Structure légère et rentable avec une bonne trésorerie.

Possibilité d'accompagnement du repreneur pour faciliter la transition et la reprise de la clientèle.

Points faibles

Activité encore fortement liée au dirigeant actuel.

Difficulté générale du secteur à recruter des techniciens qualifiés.

Locaux de taille modeste (adaptés à l'activité actuelle mais limitant un développement plus important).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **350 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **70 k€ k€**

Compléments, spécificités

Accompagnement du repreneur possible.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le repreneur idéal serait un professionnel du chauffage ou du dépannage souhaitant développer son activité ou s'installer à son compte.

L'entreprise peut également convenir à une société du secteur souhaitant renforcer sa présence sur Paris et développer un portefeuille de contrats d'entretien existant.

Un accompagnement du repreneur est possible afin d'assurer une transition progressive et la transmission de la clientèle.