

Annonce **V89815**

Vente entreprise d'installation, modernisation et réparation d'ascenseurs

Postée le **29/04/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

Localisation du siège : Rhône, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

Une entreprise spécialisée dans la sous-traitance pour les grands groupes du secteur des ascenseurs.

Forte d'une équipe de 4 techniciens qualifiés et autonome , l'entreprise intervient sur l'ensemble des prestations liées aux ascenseurs :

- Installation d'ascenseurs neufs.
- Réparation et dépannage.
- Travaux de modernisation.
- Démontage et remplacement d'équipements.
- Maintenance technique.

En complément de son activité de sous-traitance, l'entreprise intervient également en direct auprès des clients (particuliers, professionnels, syndicats), notamment pour des projets d'installation complète ou de rénovation d'ascenseurs.

Grâce à son expérience terrain et à son savoir-faire, elle garantit des prestations fiables, rapides et conformes aux exigences du secteur.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

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

Compléments : Je gère cette entreprise et un atelier de mécanique, malheureusement je n'arrive plus à gérer les deux.

Eléments chiffrés

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|------------------------------|------|------|------|------|
| CA | 450 | 800 | 500 | 700 |
| Marge brute | 300 | 400 | 250 | 400 |
| EBE | 100 | 100 | 15 | 90 |
| Résultat exploitation | 85 | 95 | 5 | 85 |
| Résultat net | 70 | 90 | 10 | 65 |
| Nb. de personnes | 8 | 9 | 7 | 9 |

Autres chiffres

Fonds propres : 185 k€

Trésorerie nette : 90 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

1. Ancienneté et stabilité

La société Aude Ascenseur existe depuis novembre 2017, soit bientôt 9 ans d'activité, sans aucun incident ni problème judiciaire.

2. Véhicules de l'entreprise

Ford Transit Custom (2019)

Renault Kangoo (2017)

Renault Master (05/2011)

Citroën Berlingo (24/09/2019)

Véhicule en LOA :

Peugeot Expert (26/10/2022), contrat jusqu'en octobre 2026

Option d'achat : environ 5 000 €

3. Outillage complet pour 4 équipes

Kits complets de montage, démontage et modernisation (Kone, Otis, Orona) ×4

4 caisses à outils complètes

4 kits électroportatifs complets

Treuil électrique Tirak Tractel :

1 × 2000 kg

3 × 500 kg (télécommande filaire)

2 × 500 kg (télécommande sans fil)

Total : 7 treuils

Câbles de différentes longueurs et diamètres

7 palans manuels à chaîne

Plateforme d'accès pour gaine (travaux en hauteur)

4. Activité commerciale

Plus de 80 000 € de bons de commande en cours

3 clients potentiels à Paris

Plus de 10 clients potentiels dans toute la France

5. Ressources humaines

4 techniciens qualifiés en montage et démontage

6. Savoir-faire et accompagnement

Je te transmets également le fruit de 8 ans d'expérience dans le domaine des ascenseurs :

Grilles tarifaires (montage / démontage)

Données des grands groupes (Kone, Otis, Schindler, TK Elevator)

Méthodes de travail

Tableaux pour le calcul des devis et la préparation des chantiers

Partenariats Stratégiques : Sous-traitant de rang 1 pour les leaders mondiaux du secteur (Otis, KONE, TK Elevator), garantissant un flux d'activité régulier et une reconnaissance technique de haut niveau.

Expertise Technique Complète : Maîtrise totale de la chaîne de valeur : installation neuve, modernisation, maintenance et dépannage.

Équipe Qualifiée et Autonome : Forte d'une équipe de 4 techniciens expérimentés, l'entreprise dispose d'une capacité opérationnelle immédiate et d'un savoir-faire reconnu sur le terrain.

Historique de Rentabilité : Entreprise saine avec des bilans systématiquement positifs depuis sa création en 2017.

Structure Financière Solide : Absence totale de dettes bancaires et excellente gestion de la trésorerie, offrant une grande sérénité pour la reprise.

Potentiel de Développement : Fort levier de croissance sur le marché de la maintenance en direct (syndics et copropriétés) et sur les mises aux normes réglementaires.

Clientèle Diversifiée : Équilibre sécurisant entre grands comptes (sous-traitance) et clients directs (particuliers et professionnels).

Points faibles

Pas de point faible.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **200 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **80 000 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement