

Installations HVAC et sanitaires

Postée le **05/10/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SA

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Hainaut, Wallonie, Belgique

Résumé général de l'activité

L'activité :

Société anonyme spécialisée dans le chauffage, la ventilation, la climatisation et le sanitaire, avec un savoir-faire en soudure.

Elle réalise des lots techniques complets : production de chaleur, distribution, pompes à chaleur, ventilation, gaz, sanitaires.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Compléments :

Le dirigeant souhaite organiser dès maintenant, de manière anticipée et progressive, la transmission de l'entreprise qu'il a développée et qui est aujourd'hui en pleine croissance. Il ne s'agit pas d'un départ. Le dirigeant souhaite rester actif dans l'entreprise et mettre son expérience, ses relations commerciales et ses agréments au service du repreneur, pendant une période de 1 à 5 ans à définir ensemble. L'objectif est double : valoriser le travail accompli en préparant la fin de carrière du dirigeant et partager la direction avec un repreneur ou un associé capable d'accompagner la croissance de l'entreprise (passage en classe 5, développement commercial, renforcement financier). Le dirigeant est ouvert à plusieurs formules : cession totale avec accompagnement, cession majoritaire avec maintien d'une participation ou entrée progressive d'un associé au capital. Le dossier détaillé est communiqué après signature d'un engagement de confidentialité.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2 300	2 200	2 000	3 000
Marge brute	1 000	1 100	1 100	1 200
EBE	100	150	100	150
Résultat exploitation	70	60	45	80
Résultat net	30	15	5	30
Nb. de personnes	12	12	15	20

Autres chiffres

Fonds propres : 190 k€

Intitule_dettes : 445 k€

Trésorerie nette : 135 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise travaille surtout sur des marchés publics en Wallonie et à Bruxelles : logements sociaux, écoles, bâtiments publics, rénovations énergétiques. Elle intervient comme sous-traitante de plusieurs entreprises générales régionales, avec qui elle collabore régulièrement. Segment : installations techniques du bâtiment (chauffage, ventilation, climatisation, sanitaire) pour des bâtiments publics et le logement social, en Wallonie et à Bruxelles. Position : l'entreprise est positionnée comme sous-traitant spécialisé des entreprises générales sur les marchés publics de taille moyenne. Elle prend en charge les lots techniques complets, de l'étude d'exécution à la mise en service. Ses agrégations D16, D17 et D18 (classe 4, bientôt classe 5) constituent une barrière à l'entrée : peu d'installateurs de cette taille les détiennent. Marché porteur : - rénovation énergétique massive du parc de logements publics et des bâtiments scolaires, soutenue par les programmes régionaux ; - transition vers les pompes à chaleur et la ventilation performante, en remplacement des installations fossiles ; - exigences PEB de plus en plus strictes, qui augmentent la part des techniques dans chaque chantier. Environnement concurrentiel : le marché est fragmenté, avec quelques grands acteurs et de nombreuses petites structures. Les entreprises générales cherchent des sous-traitants techniques fiables, agréés et capables de tenir les délais. Cette demande est renforcée par la pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans le secteur. Différenciation : une équipe qualifiée et encadrée, un savoir-faire en soudure et tuyauterie acier, des relations récurrentes avec plusieurs entreprises générales régionales et une réactivité reconnue sur chantier.

Concurrence

Structure du marché : le marché des installations HVAC et sanitaires en Wallonie et à Bruxelles est fragmenté. Grands groupes d'installation (filiales de groupes nationaux ou internationaux) : ils visent surtout les très gros marchés et le tertiaire privé et interviennent peu sur les lots de taille moyenne. Installateurs régionaux de taille comparable : ce sont les concurrents directs. Beaucoup n'ont pas les agrégations D16, D17 et D18 dans la classe requise, ce qui les exclut des marchés publics au-delà d'un

certain montant. Petites entreprises et artisans : ils sont nombreux sur le résidentiel privé et le dépannage, mais n'ont ni la capacité ni les agréments pour les marchés publics. Avantages concurrentiels de l'entreprise : - agréments D16, D17 et D18 en classe 4, bientôt classe 5 ; - expérience confirmée des marchés publics (cahiers des charges, métrés, offres, avenants, réceptions) ; - relations récurrentes avec plusieurs entreprises générales, qui la consultent en priorité ; - équipe suffisante pour mener plusieurs chantiers en parallèle ; - polyvalence : chauffage, ventilation, climatisation, sanitaire et soudure dans une seule entreprise. Tendance : la pénurie de techniciens qualifiés et les départs à la retraite de dirigeants dans le secteur réduisent l'offre, alors que la demande de rénovation énergétique augmente. La pression concurrentielle sur les entreprises agréées et bien structurées devrait donc diminuer.

Points forts / faibles

Points forts

Agréments et certifications :

- agréments entrepreneur D16, D17 et D18 en classe 4, passage en classe 5 en cours (prévu en 2027) ;
- certification Rescert (installations d'énergies renouvelables, pompes à chaleur) ;
- agréments chauffagiste G1 et L1 (gaz et combustible liquide) ;
- certification climatisation (fluides frigorigènes) ;
- label Cerga (installations gaz) ;
- agrément PEB P1 Bruxelles, P2 Bruxelles en cours d'obtention.

Ces qualifications donnent accès aux marchés publics, aux primes énergie et aux réceptions PEB. Elles constituent une barrière à l'entrée difficile à reconstituer.

Forte croissance : 1 581 k€ facturés au premier semestre 2026, soit un chiffre d'affaires estimé à 3 200 k€ en 2026, contre 2 019 k€ en 2025.

EBE positif chaque année (123 k€ en 2025) et investissements récents déjà réalisés : parc de véhicules utilitaires renouvelé et hangar aménagé.

Clientèle récurrente d'entreprises générales wallonnes et bruxelloises, qui consultent l'entreprise en priorité.

Marché porteur : rénovation énergétique du logement public et des écoles, transition vers les pompes à chaleur et la ventilation performante.

Équipe complète d'environ 30 personnes : bureau (étude, gestion, RH, secrétariat), conducteur de travaux et 4 contremaîtres. L'entreprise ne dépend pas du seul dirigeant pour fonctionner au quotidien.

Polyvalence technique : chauffage, ventilation, climatisation, sanitaire, gaz et soudure/tuyauterie acier dans une seule entreprise.

Expérience des marchés publics : métrés, offres, cahiers des charges, avenants et réceptions.

Potentiel d'amélioration de la marge grâce aux achats, au suivi de rentabilité par chantier et à la montée en classe 5.

Accompagnement du dirigeant de 1 à 5 ans pour assurer la transmission des relations et du savoir-faire.

Personnel qualifié et encadrement de chantier en place.

Bonne position dans la rénovation énergétique, un secteur porté par les programmes régionaux.

Potentiel d'amélioration de la rentabilité grâce au suivi des chantiers.

Points faibles

Rentabilité nette faible : le résultat net est limité (6 k€ en 2025), à cause de marges serrées sur les marchés publics et des amortissements des investissements récents. Piste : sélectivité des offres, meilleures conditions d'achat, suivi de rentabilité par chantier déjà mis en place.

Dépendance à la sous-traitance : l'essentiel du chiffre d'affaires est réalisé pour des entreprises générales, ce qui limite la maîtrise des prix et des délais de paiement. Piste : développer les marchés en direct auprès des pouvoirs publics, que la classe 5 rendra accessibles.

Besoin en fonds de roulement élevé : le décalage entre l'avancement des chantiers et les paiements pèse sur la trésorerie. Il est aujourd'hui couvert par des lignes bancaires et du factoring. Piste : un repreneur plus solide financièrement renforcerait cette capacité.

Endettement lié aux investissements : des crédits et leasings financent les véhicules et

l'aménagement du hangar. Les investissements lourds sont toutefois déjà réalisés.

Chiffre d'affaires irrégulier : il dépend des attributions de marchés, avec un léger recul en 2025 puis un fort rebond en 2026.

Rôle central du dirigeant dans les relations commerciales avec les entreprises générales. Piste : un accompagnement de 1 à 5 ans est proposé pour transmettre ces relations.

Tensions de recrutement : la main-d'œuvre qualifiée est difficile à trouver dans le secteur, comme pour tous les installateurs.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 000 k€**

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

Compléments, spécificités

Effectif : 20+6 salariés sous traités.

L'exercice de référence est 2025, dernier exercice clôturé. Les chiffres sont en k€.

Forte croissance en 2026. Le chiffre d'affaires 2026 est estimé à 3 200 k€. Pour accompagner cette croissance, l'effectif est passé d'environ 20 à 30 personnes.

Rentabilité : l'EBE s'élève à 123 k€ en 2025. L'écart avec le résultat net s'explique par les amortissements (environ 80 k€/an), liés aux investissements récents dans le parc de véhicules utilitaires et l'aménagement du hangar, ainsi que par les charges financières de ces investissements.

Agrégations : D16, D17 et D18 en classe 4. Le passage en classe 5 est en cours (prévu en 2027), ce qui ouvrira l'accès à des marchés publics plus importants.

Activité : l'essentiel du chiffre d'affaires provient de marchés publics (logement social, écoles, bâtiments publics) réalisés en sous-traitance pour des entreprises générales

wallonnes et bruxelloises récurrentes. Plusieurs chantiers sont en cours et d'autres offres sont en attente.

Potentiel : la structure est en place (bureau d'études, gestion, encadrement de chantier). Un repreneur disposant d'une capacité commerciale ou d'achats peut améliorer la marge.

Accompagnement : le dirigeant est disposé à accompagner le repreneur pendant une période de 1 à 5 ans, à définir selon ses besoins : transfert des relations clients et entreprises générales, suivi des chantiers en cours, maintien des agréments et passage en classe 5.

Confidentialité : le dossier détaillé (comptes annuels, carnet de commandes, organigramme) est communiqué après signature d'un engagement de confidentialité.

Le dirigeant peut accompagner le repreneur de 1 an à un délai à convenir avec le repreneur.

Les chiffres clés :

- Chiffre d'affaires : environ 3.2 M€, en croissance (environ 2 M€ auparavant).
- Personnel : environ 20 personnes plus 6 salariés sous traités, une équipe de bureau structurée : 1 architecte, 1 RH, 1 secrétaire, 1 gestionnaire, un conducteur et 4 contremaîtres.
- Agréments D16, D17 et D18 en classe 4, passage en classe 5 prévu en 2027.
- Carnet de commandes : plusieurs chantiers en cours et offres en attente.

L'opération proposée :

- Type de cession : (cession des actions 100%).
- Motif : l'âge.
- Le dirigeant peut accompagner le repreneur pendant une période minimale de 1 an, jusqu'à un délai convenu avec le repreneur.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Profiles privilégiés :

- une entreprise d'installation HVAC ou sanitaire souhaitant se renforcer en Wallonie et à Bruxelles, ou bénéficier des agréments en place ;

- une entreprise générale souhaitant intégrer ses propres lots techniques ;
- un cadre repreneur (ingénieur, gestionnaire ou dirigeant du secteur de la construction) disposant de fonds propres et d'une capacité de financement bancaire ;
- un investisseur accompagné d'un profil opérationnel.

Qualités attendues :

- connaissance du secteur de la construction ou des techniques spéciales ;
- capacité financière à soutenir la croissance et le besoin en fonds de roulement ;
- compétences en gestion, commerciales ou en développement ;
- volonté de préserver l'emploi, l'équipe en place et les relations avec les clients.