Reçu le
15 JUIN 2026
SCP SILVESTRI - BAUJET

PLAN DE SAUVEGARDE
AVEC PROPOSITION D'APUREMENT DU PASSIF

ELAIA DISGNOSTICS

47 RUE FORESTIER
33800 BORDEAUX

Sauvegarde en date du :7 AOUT 2025

Juge commissaire : Christophe LATASTE
Mandataire Judiciaire : SCP SIVESTRI-BAUJET

HISTORIQUE DE LA SOCIETE

La société ELAIA DIAGNOSTICS a été créée le 17 janvier 2023 par Pierre et Samuel DESMET.
Le projet était de créer une entreprise de diagnostics immobiliers intervenant dans le cadre de marchés publics, en particulier au profit de bailleurs sociaux et de collectivités territoriales.
Ayant une expérience de plusieurs années sur ce type de marchés, acquise au sein d'un grand groupe français du diagnostic, les deux co-gérants ont voulu apporter un meilleur niveau de qualité de prestations que leurs concurrents. En effet, durant leurs expériences respectives, ils ont pu constater les faiblesses des sociétés se partageant ce marché, notamment les lacunes majeures liées au respect des délais et à la qualité des diagnostics.
Afin de se démarquer de la concurrence et pour obtenir des marchés, un système innovant de planification a été développé et un système performant de formation des collaborateurs a été mis en place en vue de garantir la qualité des prestations fournies.

Ces technologies qui sont le savoir-faire d'ELAIA, ont permis l'obtention d'une dizaine de marchés publics sur le premier exercice, ce qui représente environ 35% de retours positifs sur la totalité des marchés auxquels la société a répondu. A cela se rajoutent les opérations obtenues en gré à gré qui représentent 40% du chiffre d'affaires et confirment la satisfaction de nos clients.
L'efficacité de ces systèmes ont permis à la société de clôturer son premier bilan le 30 septembre 2024 avec un chiffre d'affaires de 1 493 748 € et un résultat net de 86 571,00€.
Ces résultats ont été obtenus tandis que la société est passée de 2 à une quinzaine de collaborateurs sur cet exercice sans financements extérieurs.

La force d'ELAIA reposait sur ce premier exercice en grande partie sur le rôle des deux co-gérants qui étaient responsables de la bonne exécution des différents systèmes (suivi de la production, suivi des clients, réponses aux appels d'offres, formation des collaborateurs...).
Forts de ce premier exercice positif, la décision a été prise de poursuivre le développement de la société notamment en diversifiant l'activité, ce qui nécessitait une prise de distance des co-gérants de leurs fonctions initiales. Dans ce cadre, en octobre 2024, une personne a été recrutée afin de prendre le rôle de responsable de production.
C'est à partir de cette période que se sont succédés plusieurs facteurs à l'origine de la situation actuelle et présentés ci-après.

1. Changement de typologie de marchés :

Sur le premier exercice, la majorité des diagnostics réalisés étaient des DPE et nos équipes étaient formées pour.
A partir du deuxième exercice en septembre 2024, une transition de marchés a eu lieu pour basculer sur des diagnostics amiante et à la relocation. Ce changement de marchés a eu deux conséquences : augmentation des coûts fournisseurs (laboratoire d'analyses) et formation des équipes à ces nouvelles missions.

2. Erreur de recrutement du responsable de production :

Le recrutement du responsable de production a été une erreur car ce collaborateur n'a pas assumé le suivi de la production dont la baisse a commencé à la suite de sa prise de fonctions. Ceci a entraîné une baisse de chiffre d'affaires entre les mois d'octobre 2024 et janvier 2025. Cette personne avait par ailleurs le niveau de rémunération le plus important de la société..

3. Retour des co-gérants sur le terrain :

Pour pallier à cette baisse de chiffre d'affaires, les deux co-gérants sont retournés à plein temps sur le terrain pour produire eux-mêmes des diagnostics tout en gérant les problématiques techniques de leurs collaborateurs. Compte tenu de leur implication sur le terrain pour produire, il leur a fallu plusieurs mois avant de prendre la mesure des pertes accumulées et d'essayer de prendre les contre-mesures afin de redresser la situation.

4. Problèmes RH :

Enfin, à partir de novembre 2024, des problèmes avec quatre collaborateurs qui étaient les plus anciens et performants de l'entreprise, ont émergé. Ces derniers ont décidé de ne pas faire le travail qui leur était demandé en justifiant par des prétextes leur baisse de productivité. Ces collaborateurs avaient pris la décision de « détruire la société », en ne travaillant quasiment plus et en faisant du mauvais esprit auprès des autres équipes. Cela a conduit au départ de 5 personnes en plus des quatre collaborateurs en question, sur un laps de temps de 3 mois.

Dans notre profession, le recrutement est difficile et les temps de formation sont longs. Tous ces départs de collaborateurs que nous avons pris le temps de former et productifs ont mécaniquement engendré une baisse significative de la production. Ceci, sans compter les coûts directs liés aux départs que nous avons dû assumer (rupture conventionnelle, frais d'avocats, prud'hommes...).

PERSPECTIVES DE REDRESSEMENT :

Au regard de la situation actuelle de la société, nous avons décidé de mettre en place les mesures suivantes :

5. Mesures à court terme (2-3 mois) :

- Baisse de la masse salariale en ciblant :
  - Les postes improductifs (supports) : suppression de 2 postes d'assistante administrative, suppression du poste de commercial
  - Réduction des effectifs dans le secteur de la Normandie (secteur non rentable actuellement au regard des charges et du volume de commandes) : suppression de 2 postes de technicien

- Reprise en main de la gestion de la production par les co-gérants en s'appuyant sur notre système de production : suivi quotidien des différents points de contrôles, des chiffres

- Passage de l'ensemble des effectifs de techniciens en semaine de 5 jours pour augmenter le volume de jours travaillés. A ce jour, les techniciens travaillent 4 jours mais avec un volume horaire correspondant à celui d'une semaine de 5 jours.

6. Mesures à moyen terme :

- Arrêt des réponses aux marchés hors de nos secteurs géographiques d'implantation actuels pour consolider nos secteurs existants

- Sélection des appels d'offres sur des opérations à forte valeur ajoutée

- Suivi de la formation des techniciens afin d'assurer leurs capacités à produire le volume de missions nécessaire pour atteindre notre seuil de rentabilité par secteur

I. ETAT DE LA SITUATION ACTIVE :

L'actif de l'entreprise se décompose comme suit :

	Valeur d'exploitation
Immeubles	
Matériels et mobiliers	46 661
véhicules	
TOTAL	46 661

II. ETAT DE LA SITUATION PASSIVE

Le passif est en cours de vérification s'établit comme suit :

Nature	Passif échu	Passif à échoir
Superprivilège		
privilège	106 651	
chirographaire	328 466	115 356
TOTAL	435 117	115 356

III. RESULTATS DES 3 DERNIERS EXERCICES :

DESIGNATION	13/01/2023 au 30/09/2024	01/10/24 au 30/09/25
Chiffre d'affaires	1 554 067	1 398 556
Résultat d'exploitation	98 993	- 352 633
Résultat courant avant impôts	96 882	- 354 769
Résultat exeptionnel	- 1 486	- 4 141
EBE		
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	86 751	- 357 025

IV. RESULTATS DE LA PERIODE D'OBSERVATION :

l'activité est redevenue rentable. (voir document joint)
Durant la période d'observation on affiche une production de 922 525 €, une marge brute de production de 643 799 €, un EBE de 76 552 €, un résultat d'exploitation de 60 827 € et un résultat net de 60 114,25 €.

V. CARNET DE COMMANDES SIGNEES

Client	Commande	Montant HT	Durée
DOMOFRANCE	Reprise DTA secteur 33-24	350 000,00 €	12 mois
DOMOFRANCE	Reprise DTA secteur 47-64	250 000,00 €	12 mois
EKIDOM	Normandie Niemen	16 800,00 €	6 mois
GRDF	Simulations DPE	6 000,00 €	3 mois
HABITAT SUD ATLANTIC	Reprise DPE	15 000,00 €	1 mois
LE MANS METROPOLE HABITAT	PIN VERT GALANT	35 000,00 €	6 mois
MAISONS et CITES	CITE FOCH	65 000,00 €	3 mois
MAISONS et CITES	CITE 14	135 000,00 €	3 mois
TOURS METROPOLE HABITAT	Reprise DTA	112 000,00 €	3 mois
VAL DE BERRY	Reprise DTA VIERZON	14 000,00 €	2 mois
VAL DE BERRY	Reprise DTA BOURGES	56 000,00 €	6 mois
VOLUME COURANT	Tous marchés	60 000,00 €	Récurrent mensuel

TOTAL DES COMMANDES SIGNEES EN COURS	1 114 800,00 €

VI. PROPOSITION D'APUREMENT DU PASSIF :

Les créances inférieures ou égales à 750 € et la créance super privilégiée seront remboursées immédiatement et dans leurs intégralité dès l'adoption du plan.

La société propose le remboursement de son passif échu de la façon suivante :

- 100% des créances sur 9 ans par pactes annuels progressif, soit :

Année	%
1	2
2	5
3	12
4	12
5	12
6	12
7	12
8	15
9	18
Total	100

Dans tous les cas, la première échéance interviendra à la date anniversaire du jugement arrêtant le plan.

Concernant les créances à échoir :

1) Résultant d'un contrat de prêt :

- échéances impayés au cours de la période d'observation :

  Report en fin de contrat sans pénalités ni majoration.

- échéances dues jusqu'à la fin du contrat :

  Reprise du paiement des échéances du prêt conformément à l'échéancier contractuel dans le trimestre qui suit l'adoption du plan.

---

2) Résultant d'un contrat de crédit-bail ou de location :

Dans le cadre d'un contrat de crédit bail, il y a lieu de préciser qu'en cas de levée d'option en fin de contrat, le passif échu deviendra immédiatement exigible sous déduction des dividendes déjà perçus.

Fait à BORDEAUX
Le 10/06/2026

ELAIA DIAGNOSTICS
11, rue Forestier
33800 BORDEAUX
06 51 40 53 09
SIRET : 948 086 905 00015

DOCUMENTS ANNEXES A JOINDRE AU PLAN DE SAUVEGARDE

- **COMPTE DE RESULTAT DES 2 DERNIERS EXECRCICES**
- **BILAN DES 2 DERNIERS EXERCICES**
- **COMPTE DE RESULTAT DE LA PERIODE D'OBSERVATION**
-
- **COMPTE DE RESULTAT PREVISONNEL SUR 3 ANS .**
- **PREVISIONNEL DE TRESORERIE SUR 3 ANS**