

Aménagement paysager

Postée le **20/04/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : EURL

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Loire Atlantique, Pays-de-la-Loire, France

Résumé général de l'activité

EURL spécialisée depuis 30 ans dans l'aménagement paysager (Entretien + création).

Pépinière, négoce d'arbustes, plantes et fleurs.

Élagage.

Maintenance et entretien.

Maintenance et entretien des jardins sous contrat entreprises.

Maintenance et entretien des jardins dans le cadre SAP particuliers.

Dépannages.

Jardinerie.

Conseil et vente au comptoir.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	660	800	700	800
Marge brute	500	600	550	
EBE	95	150	80	150
Résultat exploitation	75	150	80	150
Résultat net	75	100	70	100
Nb. de personnes	7	7	7	7

Autres chiffres

Fonds propres : 98 k€

Intitule_dettes : 35 k€

Trésorerie nette : 131 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Situation zone de chalandise importante, situation littoral 44. CA 80% BtoC. Entreprise positionnée à 80 % de services aux particuliers, clientèle retraité et CSP+. Contrats de SAP (service à la personne), récurrents. Études / conceptions d'aménagement et création. Étude d'implantation avec schéma et plan d'implantation. Show-room avec présentation des solutions techniques.

Concurrence

Existante.

Points forts / faibles

Points forts

Un savoir-faire élevé dans le métier de l'aménagement paysager.

Une position unique sur le secteur avec la double activité jardinerie et paysagiste.

Un emplacement exceptionnel pour se développer.

Une très grande réactivité face aux demandes clients.

Un personnel très bien formé, avec 3 chefs d'équipes autonomes et des apprentis en binôme.

Des saisonniers fidèles avec une bonne connaissance du métier.

Un outil de production récent et renouvelé (matériel et parc roulant).

Très fort potentiel de développement.

Points faibles

Absence de démarche commerciale organisée, pro-active, ce qui laisse entrevoir de grandes opportunités de développement.

Le dirigeant centralise l'ensemble des demandes clients et réalise les devis. La jardinerie est dirigée par un salarié sédentaire qui accueille et conseille les clients avec vente au comptoir avec terminal de paiement.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **170 k€ k€**

Compléments, spécificités

6 équipes d'ouvriers spécialisés en forte saisonnalité.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale