

## Vente de piscines, spas, abris et équipements de jardin

Postée le **18/03/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** Bas-Rhin, Alsace, France

#### Résumé général de l'activité

Vente de matériels pour piscines/spas.

Solutions d'irrigation enterrées.

Aménagements extérieurs.

Installée sur un site stratégique bénéficiant d'une excellente visibilité (plus de 10 000 véhicules par jour), cette société jouit d'une forte notoriété locale et d'une clientèle fidèle.

L'activité s'appuie sur des infrastructures performantes et une équipe technico-commerciale expérimentée, prête à accompagner le repreneur.

Aucun investissement supplémentaire n'est nécessaire.

L'entreprise présente une rentabilité solide, une structure financière saine et ne comporte aucun endettement bancaire.

#### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Majoritaire

**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite

## Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
<b>CA</b>	3 000	2 700	2 200	
<b>Marge brute</b>				
<b>EBE</b>	380	380	390	
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>	220	275	280	
<b>Nb. de personnes</b>	8	6	6	

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 145 k€

**Intitule\_dettes :** 165 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Région Grand Est. Franchise nationale reconnue avec large réseau et forte notoriété.

### Concurrence

L'entreprise se positionne solidement sur des marchés en croissance, avec une clientèle fidèle et peu de concurrence directe. Ses principaux atouts sont la notoriété, le soutien du réseau national et la rapidité de réponse aux besoins clients. La concurrence directe comprend un acteur majeur et quelques points de vente similaires, tandis que la concurrence indirecte inclut des grandes enseignes et des

indépendants sur d'autres segments. Les facteurs de différenciation de l'entreprise incluent une image de marque forte, la qualité de l'offre, des délais d'approvisionnement courts, ainsi qu'un accompagnement et une formation continue.

## Points forts / faibles

### Points forts

Emplacement stratégique : Zone commerciale dynamique avec peu de concurrents directs.

Offre variée : Plus de 10 000 références répondant à une large clientèle.

Soutien d'un réseau : Appui d'une franchise reconnue, renforçant notoriété et visibilité.

Clientèle fidèle : 98 % de particuliers (BtoC) avec une base clients mise à jour, garantissant récurrence et fidélité.

Infrastructures performantes.

Équipe expérimentée : 6 ETP qualifiés, autonomes et régulièrement formés, assurant une performance optimale.

Portefeuille diversifié : Sécurité financière sans dépendance à un client unique.

Rentabilité solide.

Structure financière saine.

Aucun endettement bancaire.

Chiffre d'affaires annuel > 2 M€ HT.

Catalogue varié répondant à divers besoins .

Politique commerciale, formation et communication centralisées.

Démarche éco-responsable, solutions économes en eau.

Fidélisation grâce à un programme dédié et un service de qualité.

Potentiel de croissance : Opportunités via nouveaux services comme l'aménagement paysager ou les piscines.

Service d'excellence : Fidélisation grâce à un accompagnement personnalisé et des conseils spécialisés.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 300 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **300 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Type de cession : 100 % des titres de la SAS.

Prix de cession : 1,3 M€ (toute offre sérieuse et proche de ce montant sera examinée avec attention).

Accompagnement : Un accompagnement personnalisé du repreneur est prévu, sur une durée à définir (maximum 6 mois), afin d'assurer une transition optimale.

Aucun investissement supplémentaire nécessaire.

Chiffres Clés (Exercices clos au 31/01) :

- L'entreprise dispose d'une structure financière très solide.
- La dette financière correspond au compte courant associé.
- EBE retraité de la rémunération du dirigeant normalisé.
- L'effectif annoncé n'inclut pas le gérant.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Avant tout, un(e) entrepreneur(se) passionné(e) par la piscine et l'arrosage, dynamique, doté(e) d'un véritable sens commercial et prêt(e) à s'investir pleinement dans le développement de son entreprise.

Cette opportunité s'adresse aussi bien à un investisseur actif dans la structure qu'à un professionnel du secteur souhaitant développer son réseau par une acquisition externe pour venir renforcer une structure déjà existante dans la région Grand Est.

Validation nécessaire par le franchiseur (formation assurée par l'enseigne).