

**Installation et SAV d'équipements de piscines**Postée le **30/12/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** EURL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Vaucluse, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France**Résumé général de l'activité**

En plus d'une activité de pisciniste « classique », la société assure le SAV quasi exclusif d'une marque haut de gamme de couvertures de piscines sur le quart sud-est de la France et la Suisse.

Cette seconde partie ne nécessite pas de connaissance du secteur de la piscine.

C'est une activité de dépannage électromécanique sur site avec une très bonne marge.

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'InPI

La société travaille à l'export

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2021	2022	2023	2024
-------------	------	------	------	------

<b>CA</b>	140	130	130	
<b>Marge brute</b>	55	75		
<b>EBC</b>	40	50	45	
<b>Résultat exploitation</b>	35	50	45	
<b>Résultat net</b>	30	40	40	
<b>Nb. de personnes</b>		1	1	

## Autres chiffres

**Fonds propres** : 155 k€

**Intitule\_dettes** : 65 k€

**Trésorerie nette** : 125 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

L'entreprise travaille sur deux marchés. Le premier est le segment de marché d'un pisciniste traditionnel. La société ne cherche plus à développer ce marché depuis plusieurs années mais y possède une bonne réputation locale (aucun litige depuis sa création en 2003) ainsi qu'auprès de ses fournisseurs historiques. Cela vous permettra de bénéficier de bonnes conditions commerciales (prix négociés, délais de règlement, encours, ...). Le second marché est lui en développement et possède un très fort potentiel de croissance. Il s'agit d'assurer le SAV de couvertures automatiques de piscine de très haut de gamme. Le fabricant historique ayant été liquidé les 2000 clients constituent une clientèle quasi captive. Il sera très difficile à un nouvel entrant de venir vous concurrencer. Depuis peu, d'autres fabricants, séduits par le service que l'entreprise propose à ses clients, ont contacté celle-ci pour devenir leurs prestataires SAV. Le repreneur dispose donc d'une opportunité de développement rapide dans ce secteur, avec un potentiel de chiffre d'affaires estimé à plus de 200 000 à 250 000 € sur deux ans.

### Concurrence

Très faible pour la partie SAV sur les couvertures automatiques.

## Points forts / faibles

### Points forts

Positionnement sur un segment de marché à fort potentiel de croissance.

Concurrence peu développée et difficultés pour un nouvel entrant de s'y installer.

## Points faibles

L'âge de son gérant, c'est la raison de la vente.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **120 k€**

## Compléments, spécificités

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2024 est en baisse à cause d'un problème de santé du gérant. Mais pour l'exercice 2025, le CA déjà réalisé plus le carnet de commande signé au 1er Mai est supérieur à 120.000€.

L'activité de SAV possède un gros potentiel de développement dont le cédant ne pourrait profiter pour cause de départ prochain à la retraite.

Cela consiste à assurer le SAV à la place d'une entreprise qui a développé et fabriqué ce produit jusqu'en 2019.

Fichier des 800 clients des secteurs Suisse, Rhône Alpes, PACA et quelques départements limitrophes.

La société peut approvisionner, souvent de manière exclusive, la totalité des pièces détachées nécessaires directement auprès des fournisseurs historiques et a investi dans les outillages neufs si nécessaire (moules d'injection plastiques, extrusion aluminium, moules polyester, ...).

Il n'existe à ce jour qu'un seul concurrent qui peine à recruter des techniciens.

Il est donc peu probable que d'autres concurrents apparaissent.

Pour ces raisons les marges se maintiennent à un niveau confortable.

Depuis peu, d'autres fabricants européens de systèmes techniques du secteur de la piscine ont contacté la société pour qu'elle assure tout ou partie de leur SAV.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Deux profils sont nécessaires pour cette personne si elle est seule :

Savoir créer un bon contact avec la clientèle de particuliers CSP+ et être "technique" pour intervenir ou superviser les chantiers dans le domaine de l'électromécanique.