

Création d'espaces de bien-être (Hammam, Saun et SPA)Postée le **24/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Charente Maritime, Poitou-Charentes, France**Résumé général de l'activité**

La société conçoit, fabrique et installe des espaces de bien-être haut de gamme : sauna, hammam, spa, balnéo, douches sensorielles, bains nordiques, salles de soins, pour clients professionnels et particuliers.

Elle est basée à St Sulpice-de Royan (Charente-Maritime).

Offre clé en main, de la conception à la réalisation et jusqu'à la maintenance, permettant un suivi complet et une forte valeur ajoutée.

Produits « sur-mesure » haut de gamme (bois, chromothérapie, infrarouge, murs de sel, musicothérapie, aromathérapie) dans les saunas.

Concept innovant « Container Bien-Être » : installation modulaire à base de containers (20 pieds) aménagés pour spa/hammam/sauna, sans terrassement ni permis de construire.

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	700	1 200	1 600	
Marge brute	350	550	850	
EBE	-100	10	250	
Résultat exploitation	-150	5	250	
Résultat net	-100	5	200	
Nb. de personnes	6	6	6	

Autres chiffres

Fonds propres : 240 k€

Intitule_dettes : 225 k€

Trésorerie nette : 195 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Spécialiste sur-mesure haut de gamme. L'entreprise met en avant une expertise de plus de 50 ans dans la conception de saunas, hammams, spas, balnéo sur-mesure. Cela lui permet de se positionner comme un fournisseur premium plutôt que comme un équipement standard « entrée de gamme ». Double clientèle : particuliers + professionnels : L'entreprise adresse à la fois les particuliers (domicile, résidence) et les professionnels (centres de bien-être, campings, établissements recevant du public). Cette double approche offre un champ de marché plus large et des opportunités de volume / valeur différentes. Offre différenciante – le « Container Bien-Être »

Un des axes forts est le concept « Container Bien-Être » : modules aménagés sur base conteneur 20 pieds, pour installer un espace bien-être même quand l'espace ou les autorisations sont limitées. Cela constitue un avantage concurrentiel et une niche intéressante — notamment pour les établissements ou structures atypiques. Localisation / expertise régionale : Basée à Saint-Sulpice-de-Royan (Charente-Maritime) dans un territoire littoral (Nouvelle-Aquitaine) où bien-être, tourisme et hébergement sont des thèmes porteurs. Le marché local offre un bon terrain pour ce type d'équipements.

Concurrence

Marché concurrentiel et fragmenté : Le secteur du bien-être (sauna, hammam, spa, balnéo) est assez concurrentiel, avec de nombreux fournisseurs, équipements standards et installations « prêtées à poser ». La société se différencie par sa valeur ajoutée pour éviter une piètre concurrence par les prix. Sensibilité au marché économique & à l'investissement : Les équipements haut de gamme ou sur-mesure demandent des investissements relativement importants (pour les clients professionnels ou particuliers). En période d'économie plus serrée ou d'incertitude, la demande peut ralentir.

Points forts / faibles

Points forts

L'entreprise se distingue par un savoir-faire reconnu et une expérience de plus de 50 ans dans la conception et la réalisation d'espaces bien-être haut de gamme.

Grâce à une équipe qualifiée et passionnée, elle allie maîtrise artisanale et innovation technologique pour concevoir des saunas, hammams, spas et installations balnéo sur mesure, adaptés aux besoins spécifiques de chaque client.

La qualité des produits et des finitions est au cœur de son exigence : matériaux nobles, précision des assemblages, design soigné et durabilité éprouvée.

Chaque projet fait l'objet d'une approche personnalisée, de la conception initiale à l'installation, avec une écoute attentive et un accompagnement sur mesure.

La société assure également un suivi client complet, garantissant la maintenance, le service après-vente et la pérennité des installations dans le temps.

Ce niveau d'exigence et de proximité permet à l'entreprise d'entretenir une relation de confiance durable avec ses clients professionnels et particuliers, tout en consolidant sa réputation d'excellence dans le domaine du bien-être et du confort sur mesure.

Points faibles

Parmi les principaux points faibles, on relève une forte dépendance aux secteurs connexes tels que le tourisme, l'hôtellerie, les campings ou encore la construction, qui constituent une part importante de sa clientèle professionnelle.

Cette dépendance rend l'entreprise vulnérable aux aléas économiques : une baisse du tourisme, des restrictions budgétaires dans l'hôtellerie ou un ralentissement des chantiers peuvent impacter directement le volume de commandes et la régularité de l'activité.

De plus, l'activité présente une certaine saisonnalité, avec des pics de demande concentrés sur certaines périodes de l'année.

Un autre point de fragilité réside dans le savoir-faire hautement technique, acquis au fil des années. Ce savoir-faire, bien qu'exceptionnel, est complexe à transmettre à de nouveaux collaborateurs ou repreneurs, car il repose sur une combinaison rare de compétences artisanales, de sens du détail et d'expérience terrain. Cette difficulté de transmission peut constituer un frein à la croissance rapide ou à la pérennité du modèle sans un accompagnement et une formation adaptés.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **260 k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale