

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Isère, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

Entreprise spécialisée dans la filtration haute performance pour deux marchés complémentaires :

- Le secteur de la piscine/Spa, avec une gamme complète de solutions innovantes, durables et éco-responsables,
- Le secteur industriel, notamment la filtration de regards et caniveaux techniques (systèmes GPI) pour le traitement et la rétention des eaux chargées (en lien avec les normes).

L'entreprise conçoit ses propres produits (textiles filtrants, paniers inox, cartouches brevetées, filtres pour robots, solutions sur mesure), assure le prototypage, la fabrication et la commercialisation via un modèle rentable combinant e-commerce multicanal et B2B.

Elle est détenteur de brevets.

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets

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

Compléments :

L'entreprise est saine, en croissance et dispose d'un fort potentiel de développement, mais nécessite une structure plus importante pour accélérer son expansion.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		400	500	
Marge brute		250	350	
EBE		55	90	
Résultat exploitation		55	85	
Résultat net		45	70	
Nb. de personnes			1	

Autres chiffres

Fonds propres : 215 k€

Trésorerie nette : 225 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne comme un spécialiste de la filtration haute efficacité, pour : - Le marché de la piscine (B2C + B2B). - Le marché industriel (B2B, collectivités, réseaux d'eau). C'est une entreprise : - Innovante : Solutions développées en interne. - Écoresponsable : Réduction des déchets et économie d'eau. - Technique : Maîtrise du textile filtrant et des supports inox. - Flexible : Production sur mesure, petites ou grandes séries, prototypes. - Omnicanale : E-commerce, marketplaces, B2B, distribution, revendeurs, grossistes, ... Elle est perçue comme : - Un fabricant premium, alternatif aux marques historiques. - Un spécialiste du sur-mesure (un point totalement unique sur le marché). - Un acteur économique : Réduction drastique du coût consommable pour le client. - Un acteur écoresponsable : Suppression des chaussettes jetables, fin des contre-lavages, produits lavables. - Un expert technique (compatibilités multiples, innovation). Son positionnement : - Une solution durable, économique et hautement performante pour la filtration piscine. - Positionnement sur le marché industriel & GPI. Le marché de la filtration piscine et de la filtration industrielle (regards, caniveaux, systèmes GPI) est occupé par plusieurs catégories d'acteurs. L'entreprise y occupe une place spécifique grâce à son expertise sur mesure et son positionnement écoresponsable.

Concurrence

Concurrence sur la filtration piscine : Les acteurs majeurs sont : - Fabricants historiques. – Revendeurs multimarques. - Fabricants asiatiques de cartouches standards (production de masse, faible prix, qualité variable). Caractéristiques de la concurrence piscine - Produits standardisés, peu différenciés. - Faible innovation sur les médias filtrants. - Approche volume mais pas sur-mesure. - Dépendance aux consommables (cartouches à remplacer régulièrement). Avantages concurrentiels : - Spécialisation filtration fine 5 à 10 microns (rare sur le marché grand public). - Structure inox durable, réduisant les coûts d'entretien. - Fabrication sur mesure (aucun concurrent industriel sur le segment B2C/B2B ne propose cette capacité). - Produits écoresponsables, lavables, réutilisables. - Forte compatibilité multi-marques (Desjoyaux, Waterair, Intex, Poolex, Zodiac, ...). - Maîtrise du cycle complet : Conception, prototypage, tests, production France/Asie. L'entreprise se place donc comme un acteur innovant, spécialisé, à forte valeur ajoutée.

Concurrence sur le marché industriel (regards, caniveaux, systèmes anti-rejets – GPI) : Les concurrents sont généralement : - Fabricants de systèmes de drainage (ACO, Nicoll, Birco, ...). - Fournisseurs de solutions pour réseaux d'eaux industrielles. - Sociétés d'ingénierie environnementale. - Entreprises locales apportant des solutions basiques non filtrantes.

Particularité du marché : - Forte exigence en matière de conformité environnementale. - Peu d'acteurs capables de fournir un système filtrant adaptable / sur mesure. - Croissance de la demande liée aux contraintes réglementaires sur les rejets d'hydrocarbures, plastiques, feuilles, sédiments. L'entreprise occupe un créneau quasi inexistant : la filtration sur mesure pour regards, caniveaux et réseaux d'eaux pluviales/industrielles. Avantage clé : - Adaptabilité métier : Solutions conçues pour collectivités, BTP, plateformes logistiques. - Approche anti-rejets : Prévention des pollutions, conformité réglementaire. - Développement de produits type GPI (Grille – Poche – Insert) efficaces et économiques. La société est aujourd'hui un des très rares acteurs français capables d'apporter ce type de produit en petite série, sur plan ou sur cahier des charges.

Points forts / faibles

Points forts

L'entreprise occupe une position unique à l'intersection :

- Du marché grand public piscine, en forte croissance et en transition écologique,
- Du marché professionnel de la filtration industrielle, en expansion sous contrainte réglementaire.

Cette double activité offre :

- Une stabilité (B2C + B2B),
- Une récurrence (consommables filtrants),
- Une flexibilité industrielle (France + Asie),
- Une barrière à l'entrée élevée (expertise et inox + sur-mesure).

La société est donc un acteur différencié, innovant et parfaitement positionné pour tirer profit de l'évolution du marché vers des solutions durables.

Points faibles

Bien que l'entreprise dispose d'un positionnement différenciant et de solides avantages concurrentiels, son développement futur requiert une consolidation structurelle.

Les principaux points faibles identifiés sont les suivants :

1. Structure légère nécessitant une intégration au sein d'un groupe plus établi :

L'entreprise repose aujourd'hui sur une organisation très agile, mais peu structurée pour absorber une forte croissance.

Elle gagnerait à être intégrée dans une société disposant :

- D'une structure administrative centralisée,
- D'un service commercial étendu,
- D'un service achats / logistique internalisé,
- D'une force de vente terrain ou digitale plus importante.

Cela permettra de sécuriser le développement, de stabiliser les volumes et d'améliorer la réactivité opérationnelle.

2. Dépendance opérationnelle au dirigeant :

Le savoir-faire (développement produits, relations fournisseurs, conception sur mesure) est fortement porté par la fondateur.

Pour passer à l'échelle, l'entreprise doit :

- Documenter les processus de production et conception,
- Transférer les connaissances à une équipe technique,
- Sécuriser la relation avec les fabricants (France/Asie).

Une reprise par une société structurée permettrait de fiabiliser et d'industrialiser ces process.

3. Systèmes d'information et outils encore perfectibles :

Bien que l'entreprise fonctionne efficacement, plusieurs outils pourraient être renforcés :

- Intégration avancée des marketplaces,
- Automatisation logistique,
- Connecteurs ERP / WMS,
- Pilotage analytique des marges (compta analytique, coût matière, coût fabrication).

Une structure repreneuse équipée de systèmes modernes permettra de maximiser la rentabilité par produit.

4. Capacité de production variable selon la saison :

L'activité piscine est saisonnière (mars – octobre), ce qui entraîne :

- Une charge variable,
- Des pics de production et d'expédition,
- Une complexité dans la gestion des approvisionnements.

Une entreprise plus grande, disposant de ressources mutualisées, absorbera cette saisonnalité sans tension.

5. Marché industriel encore émergent :

Le segment industriel (regards, caniveaux, GPI) est à fort potentiel, mais encore en phase de :

- Structuration,
- Prospection,
- Normalisation auprès des collectivités et du BTP.

Ce marché demandera des ressources commerciales et techniques supplémentaires pour atteindre sa pleine maturité.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **300 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **250 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le repreneur idéal peut être :

Une entreprise du secteur piscine, souhaitant intégrer une gamme éco-responsable et différenciante.

Un industriel de filtration ou traitement de l'eau, cherchant une extension B2C / B2B rentable.

Un acteur e-commerce ou marketplace, souhaitant reprendre une activité structurée et fortement automatisée.

Un repreneur individuel avec expérience en commerce, technique, e-commerce ou distribution.

Une structure existante permettra une intégration rapide (logistique, service client, ADV), mais l'activité peut également être poursuivie de manière indépendante avec un petit effectif.