

Production et distribution de sols perméablesPostée le **05/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société**

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Rhône-Alpes, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Groupe d'entreprises spécialisé dans le secteur du revêtement de sol perméable, offrant des solutions innovantes pour la gestion des eaux pluviales et l'aménagement extérieur.

En se positionnant comme un acteur clé dans ce marché, le groupe se distingue par son engagement envers la durabilité et l'efficacité environnementale.

Grâce à une expertise technique solide et des années de recherches et développement, ce groupe est reconnu nationalement via ses différentes marques déposées.

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 : Changement d'activité du dirigeant
Président du groupe qui souhaite relever de nouveaux défis.
Compléments : Pas de successeur familial. Possibilité d'une vente majoritaire, si le cédant conserve des titres il pourra conserver certaines missions opérationnelles.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	9 300	6 000	5 300	5 600
Marge brute	2 800	2 300	2 400	
EBE	550	-300	900	1 100
Résultat exploitation	350	-550	650	850
Résultat net	700	-250	350	650
Nb. de personnes	15	15	15	15

Autres chiffres

Fonds propres : 3 430 k€

Intitule_dettes : 980 k€

Trésorerie nette : 670 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Nom de marque phare du groupe. Marque citée régulièrement dans les descriptifs des appels d'offres. Située en région AURA, cette entreprise dispose de toutes les ressources pour satisfaire ses clients : - Usine de production. - CRM performant. - Site e-commerce. - Réseau d'applicateurs dans toute la France. - Une plateforme e-learning pour formation & accompagnement des clients.

Concurrence

1 seul réel concurrent sur ce marché en forte expansion.

Points forts / faibles

Points forts

Une activité en lien avec l'attente sociétale (environnement, gestion des eaux).

Un modèle économique réfléchi et bien maîtrisé.

Une équipe structurée et autonome.

Un marché en expansion.

Un outil de travail performant.

Un réseau national d'applicateurs géré par 1 CRM de qualité.

Une notoriété nationale.

Une Chaîne de valeur maîtrisée de A à Z.

Points faibles

Importante saisonnalité.

Important BFR (besoin important de stocks pour être réactif avec la demande clients).

<h3>Complément d'information</h3>
--

Éléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Flux intra-groupe neutralisés.

Moyenne prévisionnelle de cash flow dégagé sur les 6 prochaines années : 837 k€ / an.

Profil de repreneur recherché

Personne morale ou Fonds d'investissement