

**Production et distribution de sols perméables**

Postée 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 :** Confidential**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
<b>CA</b>	9 300	6 000	5 300	5 600
<b>Marge brute</b>	2 800	2 300	2 400	
<b>EBE</b>	550	-300	900	1 100
<b>Résultat exploitation</b>	350	-550	650	850
<b>Résultat net</b>	700	-250	350	650
<b>Nb. de personnes</b>	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 Chaine de valeur maîtrisée de A à Z.

## Points faibles

Importante saisonnalité.

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

## Complément d'information

## Eléments 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