Transmibat

Vente de piscines, spas, abris et équipements de jardin

Annonce V87816 mise à jour le 29/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Bas-Rhin

Résumé général de l'activité

Vente de matériels pour piscines/spas.

Solutions d'irrigation enterrées.

Aménagements extérieurs.

Installée sur un site stratégique bénéficiant d'une excellente visibilité (plus de 10 000 véhicules par jour), cette société jouit d'une forte notoriété locale et d'une clientèle fidèle.

L'activité s'appuie sur des infrastructures performantes et une équipe technico-commerciale expérimentée, prête à accompagner le repreneur.

Aucun investissement supplémentaire n'est nécessaire.

L'entreprise présente une rentabilité solide, une structure financière saine et ne comporte aucun endettement bancaire.

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	145 k€
Dettes financières	165 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	3000	2700	2 200	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE	380	380	390	
Rés. Exp.				
Rés. Net	220	275	280	
Salariés	8	6	6	

Indications concernant les éléments chiffrés

Type de cession : 100 % des titres de la SAS.

Prix de cession : 1,3 M€ (toute offre sérieuse et proche de ce montant sera examinée avec attention).

Accompagnement : Un accompagnement personnalisé du repreneur est prévu, sur une durée à définir (maximum 6 mois), afin d'assurer une transition optimale.

Aucun investissement supplémentaire nécessaire.

Chiffres Clés (Exercices clos au 31/01) :
- L'entreprise dispose d'une structure financière très solide.
- La dette financière correspond au compte courant associé.
- EBE retraité de la rémunération du dirigeant normalisé.
- L'effectif annoncé n'inclut pas le gérant.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Région Grand Est.

Franchise nationale reconnue avec large réseau et forte notoriété.

Concurrence

L'entreprise se positionne solidement sur des marchés en croissance, avec une clientèle fidèle et peu de concurrence directe.

Ses principaux atouts sont la notoriété, le soutien du réseau national et la rapidité de réponse aux besoins clients.

La concurrence directe comprend un acteur majeur et quelques points de vente similaires, tandis que la concurrence indirecte inclut des grandes enseignes et des indépendants sur d'autres segments.

Les facteurs de différenciation de l'entreprise incluent une image de marque forte, la qualité de l'offre, des délais d'approvisionnement courts, ainsi qu'un accompagnement et une formation continue.

Points forts

Emplacement stratégique : Zone commerciale dynamique avec peu de concurrents directs.

Offre variée : Plus de 10 000 références répondant à une large clientèle.

Soutien d'un réseau : Appui d'une franchise reconnue, renforçant notoriété et visibilité.

Clientèle fidèle : 98 % de particuliers (BtoC) avec une base clients mise à jour, garantissant récurrence et fidélité.

Infrastructures performantes.

Équipe expérimentée : 6 ETP qualifiés, autonomes et régulièrement formés, assurant une performance optimale.

Portefeuille diversifié : Sécurité financière sans dépendance à un client unique.

Rentabilité solide.

Structure financière saine.

Aucun endettement bancaire.

Chiffre d’affaires annuel > 2 M€ HT.

Catalogue varié répondant à divers besoins .

Politique commerciale, formation et communication centralisées.

Démarche éco-responsable, solutions économes en eau.

Fidélisation grâce à un programme dédié et un service de qualité.

Potentiel de croissance : Opportunités via nouveaux services comme l'aménagement paysager ou les piscines.

Service d'excellence : Fidélisation grâce à un accompagnement personnalisé et des conseils spécialisés.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	1 300 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	300 k€
Complément	Avant tout, un(e) entrepreneur(se) passionné(e) par la piscine et l'arrosage, dynamique, doté(e) d'un véritable sens commercial et prêt(e) à s'investir pleinement dans le développement de son entreprise. Cette opportunité s'adresse aussi bien à un investisseur actif dans la structure qu'à un professionnel du secteur souhaitant développer son réseau par une acquisition externe pour venir renforcer une structure déjà existante dans la région Grand Est. Validation nécessaire par le franchiseur (formation assurée par l'enseigne).