

Paysage et entretien avec agrément SAP (deux sociétés)

Annonce V92723 mise à jour le 30/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Indre et Loire

Résumé général de l'activité

Ensemble de deux sociétés d'aménagement paysager et d'entretien d'espaces verts, exploitées conjointement en Indre-et-Loire.

La première réalise les travaux de création, l'élagage et l'entretien de sites professionnels. La seconde assure l'entretien récurrent chez les particuliers, sous agrément services à la personne.

L'offre couvre l'ensemble du métier : conception et création de jardins, plantations et engazonnement, allées et terrasses, clôtures et portails, élagage et abattage par une équipe d'arboristes grimpeurs, débroussaillage et entretien sous contrat annuel.

L'agrément permet au client particulier de bénéficier d'un crédit d'impôt de 50 % sur les prestations d'entretien éligibles, ce qui divise par deux son coût réel. C'est un argument commercial permanent qu'un concurrent non agréé ne peut pas proposer.

La clientèle se compose de particuliers, de professionnels, de résidences et de collectivités, avec une dominante privée. Près de la moitié du chiffre d'affaires de la société d'entretien provient de contrats annuels reconduits.

L'équipe de terrain est constituée et formée en interne, notamment par l'apprentissage.

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	510 k€
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	750	850	950	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE		300	300	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			12	

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffres cumulés des deux sociétés, exercices clos au 31 décembre.

L'EBE indiqué dans le tableau est un EBE retraité, reconstitué à partir des comptes annuels. Il réintègre la rémunération et les charges du dirigeant et de son épouse, qui quittent tous deux l'entreprise à la cession, ainsi que quelques charges non récurrentes. Aucun retraitement ne concerne l'exploitation courante. Le détail ligne à ligne figure dans le dossier de présentation.

Le plan de reprise présenté dans le dossier intègre la rémunération d'un repreneur, un poste administratif au prix du marché et une enveloppe annuelle de renouvellement du matériel.

Le chiffre d'affaires cumulé progresse de 42 % en quatre exercices et de 11 % sur le dernier.

Aucun emprunt bancaire dans l'une ni dans l'autre société. Aucune distribution de dividendes sur l'exercice. La trésorerie est transmise avec les titres.

Locaux loués, bail 3-6-9 en cours.

Prix : 1 016 500 € FAI, honoraires du cabinet inclus.

Le dossier de présentation complet est communiqué après signature d'un engagement de confidentialité et validation du projet de reprise.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Entreprise de paysage de taille nettement supérieure à la moyenne du secteur, où plus de neuf entreprises sur dix comptent moins de dix salariés. Elle couvre tout le cycle du jardin, de la création à l'entretien, en passant par l'élagage.

La structure à deux sociétés permet de porter l'entretien chez les particuliers sous agrément services à la personne, avec un crédit d'impôt de 50 % pour le client, tout en conservant les travaux de création et l'élagage dans une structure dédiée. Chaque chantier de création peut ainsi se prolonger en contrat d'entretien.

La clientèle est majoritairement privée, c'est-à-dire sur le segment le plus porteur du marché.

Concurrence

Le marché est très atomisé et se partage entre trois types d'acteurs :

Les artisans indépendants, qui représentent l'essentiel du secteur. Ils prennent les chantiers de proximité mais n'ont ni la capacité d'équipe, ni l'agrément, ni les compétences d'élagage.

Les réseaux de franchise, qui apportent une notoriété mais n'interviennent en général que sur un seul segment : l'aménagement ou l'entretien.

Les groupes nationaux du paysage, concentrés sur les marchés publics et les grands comptes, qui ne descendent pas sur la clientèle de particuliers.

L'entreprise se distingue par la combinaison de ces trois atouts : taille d'équipe, agrément services à la personne et élagage

réalisé en interne.

Points forts

- Agrément services à la personne : crédit d'impôt de 50 % pour le client particulier.
- Récurrence : près de la moitié du chiffre d'affaires de la société d'entretien vient de contrats annuels.
- EBE retraité > 300 k€, stable sur deux exercices.
- Chiffre d'affaires en progression de 42 % en quatre ans.
- Offre complète : création, entretien, élagage et abattage.
- Élagage réalisé en interne par des arboristes grimpeurs, une compétence rare et en forte croissance.
- Aucun emprunt bancaire, capitaux propres solides, trésorerie transmise.
- Équipe constituée et formée en interne, avec une politique d'apprentissage active.
- Clientèle majoritairement privée, sur le segment le plus porteur du marché.
- Potentiel commercial inexploité : aucune force de vente dédiée, croissance réalisée par recommandation.

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
Complément	Cession de 100 % des titres des deux sociétés pour cause de départ en retraite du dirigeant, avec accompagnement prévu.
Prix de cession	1 016 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	200 k€

Complément

Le dossier s'adresse à un repreneur ayant une expérience de management d'équipes de terrain et une sensibilité commerciale. Une connaissance du paysage ou des métiers du végétal est un atout, sans être indispensable : l'équipe technique est en place et formée.

Le repreneur prendra la direction des deux sociétés et portera le développement commercial, notamment la conversion des chantiers de création en contrats d'entretien et la montée en charge de l'élagage.

Le dossier peut également intéresser une entreprise du paysage ou des services à la personne dans le cadre d'une croissance externe, qui trouverait ici un agrément, une clientèle récurrente et une équipe constituée.

Apport personnel minimum de 200 k€.