Marque française de barques et de bateaux de pêche en polyester

Annonce V93186 mise à jour le 21/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Haute-Savoie

Résumé général de l'activité

Une marque française spécialisée dans la fabrication de barques en polyester à quille, conçues pour les grands lacs alpins.

La marque se distingue par un véritable savoir-faire : la conception de barques à quille, particulièrement recherchées par les pêcheurs pour leur stabilité et leur bon équilibre sur l'eau.

Contrairement aux barques à fond plat, ces embarcations sont conçues pour offrir un comportement adapté à la navigation sur les grands lacs, notamment pour les activités de pêche.

Une marque existante et une gamme de produits déjà développée.

Un potentiel de renouvellement estimé à 6 000 à 7 000 barques sur les grands lacs alpins.

Deux partenaires de fabrication déjà identifiés.

Un projet innovant de bateau électrique à finaliser.

Un accompagnement possible du cédant jusqu'à un an.

En plus

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	150 k€
Dettes financières	0 k€

Trésorerie nette

10 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		100	100	
Marge brute				
EBE			30	
Rés. Exp.				
Rés. Net		15		
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Un accompagnement possible du cédant pendant un an.

Apport financier minimum :
Pour pouvoir se positionner sur ce projet de reprise, le candidat devra disposer d'un apport minimum de 20 000 € en fonds propres.
Les conditions financières définitives seront précisées lors des échanges avec le cédant.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un savoir-faire spécifique et une offre devenue rare sur le marché.

Des barques en polyester à quille, appréciées des pêcheurs.

Un potentiel de renouvellement estimé à 6 000 à 7 000 embarcations sur les lacs d'Annecy, du Bourget et du Léman.

Une marque existante, des moules de fabrication et des partenaires industriels identifiés.

Un projet de bateau électrique à développer.

Concurrence

Un positionnement unique sur le marché des grands lacs alpins.

Face à la concurrence des barques en aluminium à fond plat, notamment des modèles importés d'Asie, la marque propose une alternative française : des barques en polyester à quille, conçues pour la pêche et la navigation sur les grands lacs.

Sa différence :
- Une coque en polyester à quille, adaptée à la navigation lacustre.
- Une conception privilégiant l'équilibre et le comportement de l'embarcation sur l'eau.
- Une offre différenciante face aux barques en aluminium à fond plat.
- Un savoir-faire français et des modèles existants.
- Un important marché potentiel de renouvellement sur les lacs d'Annecy, du Bourget et du Léman.

Une véritable opportunité entrepreneuriale pour relancer et développer une marque française sur un marché de niche.

Points forts

Une marque française rare, spécialisée dans la fabrication de barques de pêche en polyester à quille, adaptées aux grands lacs alpins.

Ses principaux atouts :
- Un positionnement français distinctif : une marque spécialisée dans les barques de pêche en polyester, sur un marché où les fabricants historiques se raréfient.
- Des barques à quille : une conception favorisant la tenue de cap et un comportement adapté à la navigation sur les grands lacs.
- Des embarcations recherchées par les pêcheurs : notamment pour leur équilibre et leurs qualités de navigation.
- Une alternative aux barques en aluminium à fond plat, notamment aux modèles importés.
- Un marché de renouvellement important : entre 6 000 et 7 000 barques anciennes estimées sur les lacs d'Annecy, du Bourget et du Léman.
- Un outil de production déjà structuré : des moules existants et deux partenaires de fabrication.
- Un potentiel d'innovation : un projet de bateau électrique à finaliser et commercialiser.
- Une reprise accompagnée : possibilité de bénéficier de l'expérience du cédant pendant un an.

Points faibles

La marque dispose d'un véritable savoir-faire et d'un positionnement intéressant sur le marché des barques de pêche en polyester. Cependant, la marque doit aujourd'hui être revitalisée, redynamisée et davantage développée commercialement pour exploiter pleinement son potentiel.

1. Redynamiser l'image et la notoriété de la marque :
- Moderniser l'identité commerciale et renforcer la visibilité de la marque.
- Relancer la communication auprès des pêcheurs, des professionnels du nautisme et des utilisateurs des grands lacs.
- Valoriser les spécificités des barques en polyester à quille.
- Développer une présence active sur les réseaux sociaux et lors des événements nautiques.

2. Développer une activité de location de bateaux :
- Mettre en place des partenariats avec les loueurs de bateaux présents sur les lacs d'Annecy, du Bourget et du Léman.
- Proposer des barques adaptées aux professionnels de la location et aux activités de pêche.
- Développer une offre de location saisonnière, directement ou par l'intermédiaire de partenaires.
- Faire de la location un véritable outil de découverte et de promotion des bateaux.

3. Développer des marques et des produits complémentaires :
- Rechercher des partenariats commerciaux avec des marques complémentaires, notamment dans les équipements de pêche et les accessoires nautiques.
- Étudier des collaborations avec des marques, sous réserve de préciser leur positionnement et les possibilités de partenariat.
- Enrichir l'offre commerciale : accessoires, équipements, motorisations électriques et services associés.
- Créer des offres complètes autour de la barque de pêche.

4. Moderniser et redynamiser le site internet
- Repenser le site internet pour en faire une véritable vitrine commerciale.
- Présenter les différents modèles de bateaux avec photos, vidéos, caractéristiques techniques et tarifs.
- Améliorer le référencement sur les moteurs de recherche.
- Développer les demandes de devis et les contacts commerciaux en ligne.
- Mettre en avant les témoignages de pêcheurs et les qualités de navigation des barques.

5. Structurer une véritable stratégie commerciale :
- Relancer les contacts avec les revendeurs, les loueurs et les professionnels du nautisme.
- Développer un réseau de distributeurs autour des grands lacs français.
- Identifier les possibilités de développement sur d'autres territoires.

- Mettre en place des actions commerciales régulières et une prospection ciblée.

Conclusion – Un potentiel commercial à exploiter.

Le principal point faible n'est pas nécessairement son produit, mais le besoin de relancer sa dynamique commerciale, sa communication et son développement.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	100 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	20 k€

Complément	Entrepreneur / développeur au profil commercial et entrepreneurial ou passionné de nautisme souhaitant piloter et développer une activité sans nécessairement disposer d'une structure industrielle, capable de reprendre une marque existante, de la revitaliser et de développer son chiffre d'affaires. Le candidat idéal devra présenter plusieurs qualités : - Tempérament commercial affirmé : capacité à prospecter, négocier, convaincre et développer un réseau de clients et de distributeurs. - Esprit entrepreneurial : autonomie, prise d'initiative, engagement personnel et capacité à piloter une activité. - Vision stratégique : aptitude à construire un plan de développement à court, moyen et long terme. - Capacité de gestion : maîtrise des fondamentaux de la gestion commerciale, financière et administrative. - Sens du développement : volonté d'explorer de nouveaux marchés et de diversifier les sources de revenus. - Aptitude à travailler avec des partenaires industriels : capacité à coordonner les sous-traitants et à suivre la production. Les principales missions du futur repreneur : Le repreneur devra notamment : - Redynamiser la marque et sa présence commerciale. - Moderniser le site internet et renforcer la communication digitale. - Développer les ventes de barques de pêche en polyester à quille. - Construire des partenariats avec les loueurs de bateaux, les professionnels de la pêche et les revendeurs. - Développer l'activité de location, directement ou avec des partenaires. - Enrichir le catalogue avec des marques et produits complémentaires. - Poursuivre le développement du projet de bateau électrique. - Structurer progressivement une activité rentable et pérenne. Expérience et parcours souhaités : Plusieurs profils peuvent correspondre : - Un commercial expérimenté souhaitant devenir entrepreneur. - Un cadre commercial ou responsable de développement en reconversion. - Un entrepreneur souhaitant diversifier ses activités. - Un professionnel du nautisme ou des loisirs de plein air. - Un passionné de pêche disposant de réelles compétences commerciales et de gestion. Une expérience dans le nautisme serait un atout, mais elle n'est pas indispensable.