

Propreté canine : mobilier urbain et sacs de déjection

Postée le **18/11/2025**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL

Ancienneté de la société : Plus de 10 ans

Localisation du siège : Hérault, Languedoc-Roussillon, France

Résumé général de l'activité

La société est le n°1 de la propreté canine en France : elle s'adresse à toutes les communes de France, soit en direct avec son équipe de commerciaux en interne pour les municipalités les plus importantes (Nice, Toulouse, Nantes, Lille, ...) ou via son réseau de revendeurs pour les plus petites (Manutan, Niezen, Nicollin, ...).

La majeure partie de son activité se concentre autour de deux catégories de produits : des sacs de déjections canines et des bornes de propreté / distributeurs.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

CA		3 900	4 300	4 800
Marge brute		2 300	2 600	3 000
EBE		1 200	1 400	1 550
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			10	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Société n°1 de la propreté canine en France : leader dans la vente de mobilier urbain dédié et de sacs de déjections canines aux municipalités en France.

Concurrence

Rachat d'un concurrent en 2022. L'autre concurrent est en perte de vitesse majeure. Aujourd'hui, et depuis de nombreuses années en réalité, quasi monopole sur le secteur.

Points forts / faibles

Points forts

Récurrence (contrats avec les villes de 4 ans en général).

Statut de leader.

Relation de confiance avec les plus grandes villes de France depuis de très nombreuses années.

Achats optimisés avec des fournisseurs asiatiques quali et de confiance et marges brutes élevées (~ 65%).

Process parfaitement rodé.

Équipe expérimentée, commerciaux en full distanciel.

Il s'agit d'une société clé en main, avec un fort niveau de récurrence qui fonctionne déjà très bien avec un système éprouvé depuis de nombreuses années.

Points faibles

Aujourd'hui, quasi monopole dans la vente aux collectivités donc faible potentiel de croissance sur ce secteur à part en se diversifiant sur le type de produit proposé (vente de cendriers par exemple qui rapporte déjà environ 200 k€ en 2025).

Par contre, fort potentiel de développement en ciblant de nouveaux clients : aires d'autoroute / cliniques vétérinaires / aires de loisirs & campings.

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement