

Jardinerie sur un emplacement N°1,, Milly-la-Forêt (91490)

Annonce **C1367116** postée le **11/août/2026**

Description de l'activité

Essonne - Milly-la-Forêt (91490) : A vendre un fonds de commerce spécialisé dans l'univers du jardin, de l'aménagement extérieur, de la piscine et du bien-être.

L'établissement est exploité depuis juillet 2022 et bénéficie d'une implantation permettant de rayonner notamment sur le sud de l'Essonne et le secteur de Fontainebleau.

Concept et activités :

- La boutique a été développée comme un point de vente multi-activité dédié à l'aménagement et à l'équipement des espaces extérieurs.

Le fonds rassemble plusieurs univers commerciaux complémentaires :

- Jardinerie et pépinière : Vente de végétaux, plantes, arbustes, fleurs, plantes ornementales et aromatiques ainsi que différents produits destinés à l'aménagement et à l'embellissement des jardins.
- Piscine et SPA : Présentation et commercialisation de piscines, spas et équipements associés, avec une activité permettant également de générer des projets d'installation, de rénovation et de maintenance.
- Aménagement extérieur : Produits et solutions destinés à la création et à l'amélioration des jardins et espaces de vie extérieurs.
- Décoration intérieure et extérieure : Sélection d'objets décoratifs et d'articles permettant de compléter l'offre jardin et habitat.
- Univers loisirs et jouets, apportant une activité complémentaire au commerce principal.

- Cette diversification permet de proposer au client une approche globale de son projet extérieur, depuis le choix des végétaux jusqu'à la piscine, au spa et à l'aménagement de son jardin.

Un positionnement commercial différenciant la principale force du concept réside dans la complémentarité entre commerce de proximité, jardinerie, showroom et prescription de travaux.

Un positionnement de marché privilégié et une concurrence locale très faible :

- La boutique bénéficie d'un positionnement commercial particulièrement favorable, caractérisé par une concurrence directe très limitée.
- Son concept différenciant réunit sur un même site plusieurs univers complémentaires : jardinerie et pépinière, décoration intérieure et extérieure, aménagement du jardin, piscine et spa, cave à vin et produits équestres.

Le magasin profite également d'un emplacement stratégique au cœur du « triangle d'or » ; Barbizon - Fontainebleau - Milly-la-Forêt, sur un secteur résidentiel à fort potentiel, composé de nombreuses maisons individuelles et propriétés de caractère. Cette clientèle, sensible à la qualité et aux produits à valeur ajoutée, contribue à maintenir un panier moyen élevé.

La concurrence environnante reste essentiellement spécialisée sur des activités isolées - bricolage, végétaux, décoration ou équipement de la maison - et peu d'acteurs proposent localement une offre globale comparable.

L'établissement bénéficie d'une forte visibilité sur un axe routier important en direction de l'a6, lui permettant de capter à la fois une clientèle locale fidèle et un flux de passage régulier.

La combinaison d'un emplacement privilégié, d'un bassin de clientèle qualitatif, d'une concurrence directe faible et d'un concept multiactivité différenciant constitue ainsi un véritable atout pour le fonds de commerce et offre au futur repreneur d'importantes perspectives de développement.

Une concurrence locale directe particulièrement faible :

- L'un des atouts majeurs du commerce : La boutique réside dans son environnement concurrentiel particulièrement favorable.
- L'analyse de l'offre commerciale présente à Milly-la-Forêt et dans son environnement immédiat fait apparaître quelques acteurs spécialisés, mais très peu d'établissements disposant d'un positionnement directement comparable à celui de cette boutique.

La concurrence existante est principalement constituée de commerces répondant à une seule catégorie de besoins : Bricolage, fleurs et végétaux, décoration ou équipements de la maison. Elle apparaît donc davantage comme une concurrence sectorielle et partielle que comme une concurrence directe sur l'ensemble du concept.

La boutique se différencie précisément par la réunion, sur un même site, de plusieurs univers complémentaires : jardinerie et pépinière, décoration intérieure et extérieure, aménagement du jardin, piscine et spa, espace cave à vin et univers équestre. Cette diversité constitue une véritable barrière concurrentielle.

Pour reproduire le positionnement actuel du magasin, un nouvel acteur devrait non seulement disposer d'une surface et d'un emplacement adaptés, mais également constituer les stocks, créer les différents espaces de vente, référencer les fournisseurs et développer simultanément plusieurs familles de produits.

Le commerce bénéficie par ailleurs d'un bassin de chalandise dépassant largement Milly-la-Forêt, avec un positionnement particulièrement intéressant entre milly-la-Forêt, Barbizon et Fontainebleau. Cette implantation permet de s'adresser à une clientèle résidentielle recherchant davantage qu'une simple jardinerie : Conseil, qualité des produits, décoration, équipement et solutions globales pour la maison et les espaces extérieurs. Ainsi, si plusieurs enseignes peuvent concurrencer ponctuellement le commerce ; la boutique sur certaines familles de produits, la concurrence locale directement comparable au concept global du magasin demeure très faible.

Cette situation constitue un actif commercial important pour le repreneur : elle permet de bénéficier immédiatement d'un positionnement déjà installé sur le territoire, d'une offre différenciante et d'un potentiel de développement sans pression concurrentielle directe forte à proximité immédiate.

Un stock important permettant une exploitation immédiate :

- La boutique dispose d'un stock de marchandises important, diversifié et immédiatement disponible à la vente, constituant un véritable atout dans le cadre de la reprise du fonds de commerce.
- Le stock couvre les différents univers présents au sein du magasin et permet au futur exploitant de poursuivre l'activité dès la reprise, sans période de réapprovisionnement importante ni investissement initial conséquent pour reconstituer les gammes.
- La présence de marchandises déjà référencées, exposées et disponibles permet également de conserver la diversité actuelle de l'offre et de répondre immédiatement aux besoins de la clientèle.

Au-delà de sa valeur financière propre, le stock constitue donc un véritable outil d'exploitation : Il assure la continuité commerciale du magasin, facilite la génération immédiate de chiffre d'affaires et réduit fortement les besoins de trésorerie nécessaires au démarrage du repreneur.

Associé aux agencements, aux différents espaces de vente et à l'organisation existante du magasin, l stock permet ainsi une reprise opérationnelle rapide, dans des conditions proches d'une activité clé en main.

Surface commerciale : 1 000 m²

Surface totale : 2 500 m²

Loyer mensuel : 3 700 €

Éléments chiffrés (TTC) :

	2024	2025
295 000 € (TTC)	275 000 € (TTC)	
€ (TTC)	€ (TTC)	
67 000 € (TTC)	61 000 € (TTC)	

47 000 € (TTC)
50 000 € (TTC)
2 € (TTC)

43 000 € (TTC)
65 000 € (TTC)
2 € (TTC)

Logement de fonction présent : non

Informations sur la cession

Raison de la cession : Changement d'activité
Type de cession : fonds de commerce
Prix de cession : **290 000 €**
L'affaire conviendrait pour : un couple ou des associés
Profil(s) possible(s) : professionnel(s)

Localisation

Localisation : **Milly-la-Forêt (91490), Essonne, Ile-de-France**

Nombre d'habitants* à Milly-la-Forêt : **4 820 (sos villages)**

Photos

Il n'y a pas de photos pour cette annonce.