

## Installation de laveries professionnelles libre-service

Annonce V82213 mise à jour le 20/03/2025

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Installation de laveries automatiques, libre-service.

Prestations complètes :

- Conception du projet dans sa globalité et sur-mesure.
- Installation : Aménagements techniques, agencement, décoration, signalétique - travaux techniques (plomberie, électricité, ...)
- Mise en fonctionnement de l'ensemble des équipements.
- Maintenance, SAV.

Entre 30 et 40 projets "clé en main" par an (en moyenne), représentant plus des 2/3 du CA.

La société suit également des projets partiels (rénovation, vente de matériel, ...).

La clientèle est constituée d'investisseurs privés, des individuels ou des sociétés, pour une ou plusieurs installations (fixes ou mobiles).

#### En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			3 400	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
Marge brute			1 200	
EBE				
Rés. Exp.			60	
Rés. Net				
Salariés			8	

## Indications concernant les éléments chiffrés

Réorganisation de la structure ces deux dernières années pour mettre en place les conditions de croissance du CA et de l'offre de services complémentaires.

Coût de la Direction : 160 -180 K€ (pour une implication à temps partiel).

CA 2025 : > + 10 %.

Carnet de commandes : 3 à 5 mois de visibilité.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

- La société est positionnée sur le segment "haut-de gamme" avec des projets de laveries de moyenne ou grande surfaces et des équipements de grandes marques.
- Interventions sur toute la France (avec plusieurs dépôts).
- Des projets sont également menés dans les DOM et dans les pays limitrophes (Suisse...)

### Points forts

- Un acteur ancien présentant des marques reconnues.
- Activités développées depuis les années 90.
- Notoriété établie sur la fiabilité et sur la qualité de ses installations.
- Positionnement bien ancré avec des prestations de services complètes : conseils en amont et en aval (aide à la gestion, maintenance, ...).
- Marché en croissance avec des demandes des utilisateurs finaux en constantes évolutions.
- Son expérience et sa connaissance du marché permettent à l'entreprise de "coller" aux exigences des investisseurs et de leurs clients.
- Structure bien organisée, avec plusieurs dépôts, des équipes d'installateurs expérimentés, un SAV rodé et efficace avec des équipes dédiées.
- Le dirigeant a mis en place un process interne permettant aux salariés d'être polyvalents et toujours à l'écoute des clients. Grande autonomie des équipes. 3 "hommes clefs" dans la structure.
- Recours à la sous-traitance ponctuelle, avec un petit réseau de prestataires locaux, très encadrés.

Un portefeuille clients équilibré, sans dépendance :

- Un mélange d'investisseurs "one shot" (particuliers, commerçants ou sociétés) et des gérants propriétaires de plusieurs laveries menant des projets réguliers.
- Taux de fidélisation et de recommandation significatif.

### Points faibles

Actions commerciales à renforcer.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Le cédant de cette société a plusieurs activités et dirige plusieurs entreprises. Il a le projet de se recentrer sur certaines de ses affaires familiales. Il assurera un accompagnement.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
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	300 k€
Complément	Ce projet de reprise peut s'adresser à : <ul style="list-style-type: none"><li>- Un repreneur individuel, commercial-développeur.</li><li>- Profil : Pragmatique et organisé avant tout ; capable d'être un interlocuteur solide à la fois pour des investisseurs de tous horizons et pour des installateurs sur le terrain.</li><li>- Un repreneur société du métier souhaitant se développer, prendre des parts de marché et/ ou mailler le territoire.</li><li>- Un repreneur société à la recherche d'activités complémentaires.</li></ul>