

Nettoyage industriel par cryogénie

Annonce V87007 mise à jour le 10/02/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

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

Résumé général de l'activité

Cession de 100 % des parts sociales et des murs d'exploitation.

PME industrielle spécialisée dans les services B2B, positionnée sur un métier technique offrant une forte valeur ajoutée. Clientèle industrielle récurrente et fidèle.

Modèle économique rentable, pérenne et éprouvé, l'entreprise bénéficie de véritables barrières à l'entrée, construites sur son savoir-faire, ses compétences techniques et ses process opérationnels.

L'activité s'inscrit dans un marché de niche porteur, encore peu consolidé. Son organisation est structurée et elle engagée dans une démarche de transmission sécurisée clé en main.

Localisation : Région Rhône-Alpes.
Année de création : 2011.

La société connaît une croissance forte et régulière, son chiffre d'affaires ayant doublé entre 2021 et 2025, passant de 358 K€ à 713 K€ soit un taux de croissance annuel moyen (TCAM) de 19 %.

Rentabilité et indicateurs financiers 2025.

EBE : 176 K€.
EBE normalisé : 151 K€.
Résultat d'exploitation : 154 K€.
Résultat net : 122 K€.
Taux de marge brute : 80 %.

Organisation et structuration en cours

Dans le cadre de la préparation à la cession, l'entreprise mène une phase structurante de réorganisation afin d'assurer une configuration pleinement transmissible.

Parmi les mesures engagées :
Embauche d'un chef d'atelier, responsable du pilotage opérationnel et de la sécurisation du fonctionnement quotidien.

Accompagnement par un cabinet de conseil, intervenant sur :

- L'organisation du travail,
- La formalisation des process,
- La clarification des rôles et responsabilités,
- La montée en maturité managériale.

Structure financière et financement :
Un travail approfondi a été réalisé sur la structuration financière de l'opération. Les dispositifs de financements et d'aides mobilisables ont été identifiés, tant pour l'acquisition que pour les investissements et le développement à venir.

La trajectoire d'endettement est maîtrisée :
- Le cycle d'investissements récents arrive à son terme,
- Les emprunts sont alignés avec la durée d'amortissement des actifs,
- Un désendettement significatif est attendu à compter de 2026 / 2027,
- La charge annuelle de remboursement va sensiblement diminuer, libérant du cash-flow et renforçant la capacité d'autofinancement.

Immobilier d'exploitation
- Locaux récents et fonctionnels, parfaitement adaptés à l'activité industrielle,
- Outil immobilier cohérent avec une logique de plateforme régionale,
- Détention via une SCI, permettant une structuration patrimoniale optimisée.

L'ensemble des actions menées vise à :
- Réduire la dépendance au dirigeant,
- Renforcer la lisibilité et la maturité organisationnelle,
- Sécuriser la structure financière,
Proposer à un acquéreur une entreprise structurée, performante et immédiatement opérationnelle.

En plus

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

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	250 k€
Dettes financières	117 k€
Trésorerie nette	127 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	450	475	635	715
Marge brute				570
EBE	35	20	130	150
Rés. Exp.		-15	80	155
Rés. Net	7	-25	65	125
Salariés	4	5	4	4

Indications concernant les éléments chiffrés

Cession des parts sociales

- Prix de cession : 750 000 € HAI
- Honoraires partagés 50/50
- Honoraires à la charge de l'acquéreur : 36 000 € TTC
- Prix net vendeur : 714 000 €

Cession des murs d'exploitation (via SCI)

- Prix de cession : 1 050 000 € HAI
- Honoraires partagés 50/50
- Honoraires à la charge de l'acquéreur : 31 500 € TTC
- Prix net vendeur : 1 018 500 €

Honoraires (6 % TTC) partagés 50/50 (soit 3 % TTC à charge acquéreur, 33 000 € TTC).

Dossier complet, comprenant les retraitements, l'EBE normalisé, le business plan et l'accès à la data room, est disponible après la signature d'un engagement de confidentialité.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Leader sur sa zone.

Plus de 200 clients B2B actifs, dont plusieurs grands groupes du CAC 40.

Concurrence

Faible concurrence.

Points forts

- Image de marque et notoriété.
- Certification MASE et marque déposée.
- Parc matériel récent et bien entretenu.
- Équipe autonome de 4 collaborateurs expérimentés.
- Process et organisation optimisés.
- Activité rentable, technique et à faible concurrence.
- Portefeuille clients diversifié et fidèle.
- Modèle duplicable et prêt à être transmis.
- Locaux récents adaptés à l'activité.
- Taux de marge brute.

Points faibles

Structure et équipe encore courte.

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

Prix de cession	750 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	
Prix de l'immobilier uniquement	1 050 k€

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	450 k€
Complément	Le cédant souhaite transmettre à un acteur partageant les valeurs et la qualité de l'entreprise. Un professionnel du nettoyage industriel souhaitant intégrer un savoir-faire reconnu. Un entrepreneur technicien sensible à l'innovation durable. Une entreprise en croissance externe à la recherche d'un portefeuille solide. Un cadre en reconversion désirant reprendre une activité rentable et stable. Le repreneur devra maintenir le nom et ne pas délocaliser le siège social.