

## Nettoyage et propreté

Annonce V90718 mise à jour le 21/05/2026

### 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

6,4 M€ de chiffre d'affaires dont 98% récurrents en propreté ARR.

Nettoyage tertiaire 3,4M€ (53%) : Propreté des PME, sièges sociaux, bureaux.

Nettoyage d'immeubles d'habitation 2,6M€ (41%) : Propreté des parties communes, sorties de poubelles et résidences.

Commerces, vitrerie, EPHAD 0,3M€ (5%).

Répartition par type de contrat : 6,3M€ (98%) récurrent ARR dont contrat de nettoyage récurrent 5,9M€ (93%), travaux Supplémentaires (TS) 0,3M€ (5%) et travaux exceptionnels (TE) non récurrent 0,1M€ (2%).

650 contrats mensuels et 580 clients récurrents.

Le premier client représente 3,8% du CA, le total des 10 premiers clients cumule à seulement 22%.

Le tarif horaire moyen de 27 € permet une marge brute de 27% en moyenne.

#### En plus

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

### Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	1 500 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	5700	6000	6 400	6 500
Marge brute	1 300	1 600	1 800	1 900
EBE	700	1 000	1 120	1 180
Rés. Exp.	650	900	1 050	1 100
Rés. Net	520	780	900	950
Salariés	155	165	181	187

### Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise compte 360 collaborateurs (181 ETP) répartis en 12 responsables et administratifs, 2 commerciaux, 8 chefs d'équipe expérimentés, 338 agents de nettoyage et laveurs de vitres itinérants.

Avec une croissance de 8%, le groupe génère 6,4M€ de chiffre d'affaires pour 1,2 M€ de résultat d'exploitation soit 18% du CA.

Le tarif horaire moyen est de 24 € pour les contrats de nettoyage, 37 € pour les travaux spéciaux soit 26 € en moyenne. Marge brute de 27% en moyenne.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

La société est spécialisée dans le nettoyage de bureaux, boutiques de proximité et de copropriétés.

650 petits contrats récurrents de 950 € / mois en moyenne.

### Concurrence

Plusieurs dizaines de sociétés de service de nettoyage petites, moyennes et grosses générant plusieurs millions de CA. Toutefois, la relation privilégiée et directe grâce aux salariés avec les 580 clients permet à la société une pérennité des clients avec moins de 4% de départ de clients chaque année.

### Points forts

Nombreux contrats de maintenance récurrents : 570 clients et 630 contrats.

96% de reconduction de contrats chaque année, seulement 4% de départ de clients chaque année.

Gain de nouveaux clients + hausse des tarifs tous les ans. Augmenté des croissances externes régulières.

Certains clients historiques sont présents depuis plus de 20 ans.

Taux de satisfaction élevé à +95%.

Les collaborateurs sont expérimentés et autonomes.

### Points faibles

Gestion de la masse salariale, avec nombreux salariés au SMIC à temps partiel.

## 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	Accompagnement possible du dirigeant actionnaire.
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
------------------	-----------------------------