

Solution prête à scaler dédiée à la propreté et à la maintenance des espaces sanitaires

Postée le **11/05/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Loiret, Centre, France

Résumé général de l'activité

Créateur d'une solution unique et innovante de bornes de satisfaction tactiles et interactives, la société propose un outil dédié à la propreté et à la maintenance des espaces sanitaires.

Cette solution vous accompagne dans la gestion de la relation et de la satisfaction client.

Elle permet également d'améliorer la réactivité des différents intervenants, ainsi que la traçabilité en temps réel des interventions réalisées.

Elle facilite le suivi des contrôles qualité et contribue à l'amélioration continue de la productivité.

Enfin, elle permet la diffusion de communications et de publicités pour vos clients et/ou vos partenaires.

En plus

La société possède un ou plusieurs brevets
La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi
La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	5	12	2	630
Marge brute	-7	-15	-10	630
EBE	-7	-15	-10	630
Résultat exploitation	-7	-15	-10	545
Résultat net	-12	-20	-15	380
Nb. de personnes	1	1	1	2

Autres chiffres

Fonds propres : -45 k€

Trésorerie nette : 3 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Aéroports, gares, centres commerciaux, grands immeubles de bureaux et tous sites à forte fréquentation.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

La seule solution sur le marché à aller au bout de la démarche de l'insatisfaction des usagers/occupants en leur donnant la possibilité de signaler très précisément le problème qu'ils ont rencontré dans les sanitaires, tels que :

- Papier WC manquant.
- Savon manquant.

- Essuie-mains manquant.
- Fuite d'eau.
- Canalisation bouchée.
- Plus d'eau chaude.
- Eclairage défectueux.
- Etc.

La société a également fait le choix d'intégrer sur chacune de ses bornes les modes opératoires d'entretien des blocs sanitaires pour simplifier la tâche des agents de propreté, les rendant ainsi plus autonomes et garantissant une traçabilité et une qualité de service irréprochable.

En plus de bénéficier d'une solution de SmartCleaning qui répond entièrement à leurs besoins, les Clients peuvent générer des revenus grâce à la commercialisation des espaces publicitaires disponibles sur les bornes de satisfaction, avec un ROI de 72,23 % dès le premier mois...

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **2 000 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **500 k€ k€**

Compléments, spécificités

Vision :

Améliorer l'expérience utilisateur et la qualité de service dans les espaces professionnels grâce à des bornes de satisfaction intelligentes, simples et connectées.

Le produit :

L'entreprise a développé une solution de borne interactive de satisfaction client accompagnée d'une interface SaaS de pilotage et d'analyse des données.

Design robuste et professionnel.

Bornes de satisfaction + capteurs.

Plateforme cloud avec dashboards en temps réel.

Alertes sms/e-mail, historiques, taux de satisfaction, suivi des interventions.

Espaces publicitaires commercialisables.

Statut : Produit finalisé, opérationnel, testé sur sites clients.

Marché et opportunité :

Facility Management : +50 000 sites en France (tertiaire, industrie, hôtellerie, santé).

Hygiène et propreté : énorme enjeu post-COVID.

Satisfaction client en B2B : Segment en forte croissance.

Marché adressable estimé : 500 M€ en France, 3 Md€ en Europe.

Positionnement : Solution clef-en-main 100% opérationnelle, facile à déployer.

Preuves de traction :

250 000 € investis : Développement tech, design, tests terrain, prototypage, stock.

POC validés avec grands comptes :

VINCI (via site test).

THALES (via site test).

AXA Assurances (via site test).

Retour positif des utilisateurs.

Business model prévu :

Vente ou location de bornes physiques (450 € - 750 € unité)

Abonnement mensuel SaaS (69 € - 169 € / mois / borne)

Upselling : Maintenance, analyse de données, personnalisation.

Exemple de projection sur 3 ans :

3 000 bornes installées = 3,2 M€ de CA récurrent annuel.

Ce que vous achetez :

Technologie complète, testée, documentée.

Code source (frontend, backend, firmware).

Plateforme SaaS déjà hébergée et fonctionnelle.

Design industriel + plans techniques + prototypes.

Stock de 210 terminaux neufs.

Nom de domaine, site web, identité de marque.

Références clients prestigieuses.

Accompagnement fondateur possible.

Pourquoi 2 millions d'euros ?

250 K€ déjà investis = Économie de 2 à 3 ans de R&D.

Produit 100% finalisé, industrialisable.

Marché très porteur.

Validation terrain effectuée avec des grands comptes.

Prêt à être intégré dans une structure existante.

Prix = gain de temps + réduction du risque + accès à un levier commercial immédiat.

Scénario de croissance possible :

Année 1 : 600 bornes déployées / 630 K€ de CA.

Année 2 : 1 500 bornes / 1,6 M€ CA récurrent + upsell.

Année 3 : 3 000 bornes / 3,2 M€ CA + déploiement international.

Retour sur investissement possible à partir de 18 mois avec canal de distribution solide.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement