

**Groupe de cliniques ou Centre de soins esthétiques haut de gamme**Postée le **08/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidential**Résumé général de l'activité**

Deux cliniques esthétiques haut de gamme, intégrées à un réseau national renommé, spécialisées en épilation et soins esthétiques avancés.

Positionnement premium, clientèle CSP/CSP+, équipements de pointe, équipe autonome, forte notoriété nationale et locale.

Situées dans des zones stratégiques à fort pouvoir d'achat, elles combinent expertise, technologies de pointe et positionnement premium.

La renommée régionale et la fidélité de leur clientèle offrent un fort potentiel de développement pour un repreneur ambitieux.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

<b>CA</b>	750	500	510	
<b>Marge brute</b>				
<b>EBC</b>	170	140	130	
<b>Résultat exploitation</b>				
<b>Résultat net</b>				
<b>Nb. de personnes</b>				5

### Position / concurrence

#### Positionnement par rapport au marché

Non précisé

#### Concurrence

Non précisé

### Points forts / faibles

#### Points forts

- Emplacements premium offrant une belle visibilité.
- Aucun travaux nécessaires, espaces parfaitement optimisés.
- Équipements de dernière génération, conçus en Allemagne et en France.
- Réputation locale solide, accompagnée d'excellentes évaluations.
- Équipe expérimentée et autonome, utilisant des protocoles exclusifs certifiés.
- Modèle économique performant avec une rentabilité prouvée.
- Fort potentiel de développement (digitalisation, diversification des services, etc).
- Système de gestion efficace, avec un programme de formation continue pour le personnel.
- Surfaces optimisées, aucun travaux nécessaires.
- Forte notoriété locale avec des évaluations excellentes.
- Protocoles exclusifs et certifiés.

# Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **600 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Précisions financières :

- L'EBE a été retraité des dettes, des leasings et de la rémunération des dirigeants, désormais normalisée.
- Capitaux propres consolidés au 30/09/2024 : 180 k€.
- Trésorerie disponible consolidée au 30/09/2024 : 55 k€.

Le prix de cession attendu est de 600 000 k€ pour les deux établissements, qui sont indissociables pour la vente.

Une marge de négociation est envisageable, nous étudions attentivement toutes les propositions sérieuses et bien argumentées.

Contexte :

- Activité post-covid (2021-2022) : Chiffre d'affaires de 750 k€, porté par une forte reprise et un effet de rattrapage de la demande.
- Dynamique stabilisée en 2024 : Chiffre d'affaires de 500 k€ en 2023-2024, grâce à une clientèle fidèle et des revenus solides.
- Investissements stratégiques : Technologies de pointe adoptées entre 2022 et 2023, renforçant le positionnement premium et l'anticipation du marché.

Projet de cession :

- Acquisition de 100 % des parts.
- Reprise impérative des deux établissements.
- Maintien sous l'enseigne actuelle, avec droits d'entrée à prévoir.
- Informations détaillées sur le réseau disponibles après signature de la NDA.
- Période de transition avec le cédant (durée à définir selon les besoins).

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement