

Nettoyage industriel par cryogénie

Postée 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, France**Département :** Confidential**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.

EBC : 176 K€.

EBC 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,
- Détection 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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	450	475	635	715
Marge brute				570
EBE	35	20	130	150
Résultat exploitation		-15	80	155
Résultat net	7	-25	65	125
Nb. de personnes	4	5	4	4

Autres chiffres

Fonds propres : 250 k€

Intitule_dettes : 117 k€

Trésorerie nette : 127 k€

Position / 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 / faibles

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.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **750 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **450 k€ k€**

Compléments, spécificités

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.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

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.