

Microlubrification : Spray-as-a-Service pour l'AACPostée le **03/03/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société**

Forme juridique : SPRL
Localisation du siège : Belgique
Région : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Une PME industrielle belge, spécialisée dans la pulvérisation technique de précision pour le secteur du béton cellulaire (AAC), opère une mutation stratégique.

Elle transforme son modèle transactionnel traditionnel en un modèle innovant de Spray-as-a-Service, visant à générer des revenus récurrents avec une forte fidélisation et un potentiel de valorisation accru.

L'entreprise conçoit, fabrique et installe des systèmes de micropulvérisation connectés et standardisés, spécialisés dans le démoulage et le traitement du béton cellulaire (AAC). Ces systèmes sont matures, les huiles qualifiées pour l'AAC sont disponibles, et plus de 30 installations sont actuellement en fonctionnement en Europe.

Réputation reconnue dans le secteur du béton cellulaire européen pour la fiabilité et l'efficacité de la pulvérisation technique.

En plus

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 : Adossement industriel

Eléments chiffrés

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			500	
Marge brute				
EBE			100	
Résultat exploitation			0	
Résultat net			0	
Nb. de personnes			4	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

- Technologie approuvée.
- 30 installations qui tournent sans encombre.
- Réputation technique.
- Nouveau business model basé sur les revenus récurrents.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **250 k€ k€**

Compléments, spécificités

Le business plan entrevoit un CA de 1,4 M€ avec 0,5 M€ d'EBITDA à horizon 2028 grâce à un changement de business model qui vise à passer ce ventes "capex" à ventes "opex".

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement