

Nettoyage et entretien - Deux entités

Postée le 18/02/2026

Description générale**Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Sarthe, Pays-de-la-Loire, France**Résumé général de l'activité**

Groupe de services composé de deux entités stratégiques et complémentaires, idéalement situé sur un axe à très forte visibilité au Mans.

Le premier pôle, spécialisé dans la propreté B2B affiche une trajectoire exceptionnelle avec une croissance de 300 % en trois ans, pour un chiffre d'affaires projeté en 2026 entre 230 000 € et 260 000 €.

Ce pôle repose sur un modèle économique hautement sécurisé avec 85 % de revenus issus de contrats récurrents et une rentabilité brute supérieure à 30 %.

L'outil de travail est complet et prêt à l'emploi, incluant cinq autolaveuses professionnelles, un parc matériel complet déjà déployé sur sites et un véhicule utilitaire détenu en pleine propriété.

Le second pôle, dédié aux services à la personne (B2C), bénéficie déjà de l'agrément SAP permettant le crédit d'impôt de 50 %, offrant un levier de développement immédiat et une synergie parfaite avec l'activité principale.

L'endettement bancaire est strictement nul (zéro dette, zéro crédit).

Les deux sociétés occupent un même local commercial « prêt à l'emploi ». Bien qu'une cession conjointe soit privilégiée, les deux entités peuvent être vendues séparément.

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	2024	2025	2026	2027
CA	150	150	200	250
Marge brute				
EBE	15		0	
Résultat exploitation	10		0	
Résultat net	5		0	
Nb. de personnes	3	5	6	7

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Cette entreprise de services de propreté idéalement située au Mans profite d'une dynamique commerciale exceptionnelle sur un marché en forte demande.

Concurrence

Le marché local est dynamique et compte plusieurs acteurs installés, mais l'entreprise a su s'imposer efficacement grâce à une réactivité exemplaire. La preuve de cette réussite face à la concurrence est visible dans l'évolution du chiffre d'affaires, qui a doublé entre 2023 et 2024. L'acquéreur reprend ainsi une société qui gagne des parts de marché chaque année et qui a déjà prouvé sa capacité à capter une clientèle exigeante malgré la présence d'autres prestataires.

Points forts / faibles

Points forts

L'entreprise bénéficie d'une trajectoire ascendante continue, confirmant la pertinence de son offre et la fidélité de ses clients sur le secteur du Mans.

L'outil de travail est complet et parfaitement entretenu, ce qui permet au repreneur d'être opérationnel immédiatement sans prévoir d'investissement lourd au démarrage.

La structure humaine est déjà en place et autonome, garantissant une transition fluide et le maintien de la qualité de service auprès de la clientèle actuelle.

La santé financière de la société est particulièrement rassurante, avec des capitaux propres

importants qui sécurisent l'avenir et facilitent l'obtention de financements pour de futurs projets.

Enfin, l'implantation dans un local commercial mutualisé et prêt à l'emploi constitue un atout stratégique majeur pour limiter les frais de fonctionnement tout en profitant d'un environnement de travail déjà structuré.

Cette nouvelle structure de Services à la Personne (SAP) est en plein lancement et profite d'un potentiel de croissance immédiat. Son plus gros atout est son emplacement stratégique.

Cette visibilité exceptionnelle fait office de vitrine publicitaire gratuite et permanente, attirant naturellement une clientèle de proximité sans aucun frais de communication.

Tout est déjà en place pour le développement : le local est opérationnel, prêt à l'emploi et l'activité démarre sur des bases saines. C'est l'opportunité idéale pour piloter une structure neuve tout en bénéficiant de la dynamique du local, idéalement en complément de la première société déjà en forte expansion.

Points faibles

Optimisation de la rentabilité (point fort caché) : Bien que les charges passées puissent paraître élevées, elles cachent un gisement de profit immédiat pour l'acheteur.

La structure s'apprête à être allégée de frais non productifs qui prendront fin dès la cession (départ d'un salarié qui forme une alternante déjà en place et retrait d'un véhicule professionnel en LLD (tourisme)).

Cette suppression de charges libère mécaniquement 3 000 € par mois, injectant directement 36 000 € de bénéfice net supplémentaire par an dans les futurs résultats. Ce qui était une charge devient donc votre premier levier de profit.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **400 k€**

Compléments, spécificités

La croissance de l'activité est constante et particulièrement soutenue, avec un chiffre d'affaires qui a doublé entre 2023 et 2024.

Cette tendance s'est confirmée en 2025 avec un chiffre d'affaires supérieur à 150 k€ et les perspectives pour 2026 sont excellentes.

La structure est financièrement saine et dégage une rentabilité positive pour des capitaux propres solides.

Le repreneur disposera d'un outil de travail immédiatement opérationnel incluant un parc de

matériel et d'outillage technique.

L'organisation interne est déjà structurée avec une équipe opérationnelle capable d'absorber la hausse continue du volume d'activité.

L'entreprise occupe un local commercial prêt à l'emploi qui peut être cédé seul ou conjointement avec une seconde structure située dans le même local, offrant ainsi des synergies stratégiques majeures pour un investisseur.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale