

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS  
**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans  
**Localisation du siège :** Vosges, Lorraine, France

### Résumé général de l'activité

Entreprise de nettoyage de vitres bien établie sur la Lorraine et l'Alsace depuis 20 ans, originale car inventrice d'un traitement de surface breveté pour le verre.

L'entreprise utilise en outre un process et un outillage spécifiques, assurant un résultat supérieur au lavage traditionnel au seau et à la raclette, tant en termes d'esthétique que de tenue dans le temps.

Sa solution liquide nettoie efficacement et dépose un film protecteur sur le verre, le rendant brillant, lisse et d'une grande facilité d'entretien.

Son principal intérêt est qu'elle permet à l'entreprise d'intervenir moins fréquemment qu'avec un lavage traditionnel, les carreaux se resalissant moins vite, tout en pratiquant des tarifs plus élevés que les laveurs classiques, grâce à un résultat supérieur.

Sa démonstration est probante et permet d'obtenir plus facilement l'adhésion des prospects.

Dans la mesure où chacun en France possède des vitres, rencontre des difficultés pour les maintenir propres et n'obtient pas toujours un résultat satisfaisant avec les moyens de lavage courants, il s'agit d'une opportunité à fort potentiel de développement régional ou national, permettant de se distinguer des pratiques actuelles du marché.

À sa connaissance, l'entreprise est la seule à proposer cette prestation premium.

### En plus

La société possède un ou plusieurs brevets  
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                    |      |      | 700  |      |
| Marge brute           |      |      |      |      |
| EBE                   |      |      | 60   |      |
| Résultat exploitation |      |      | 55   |      |
| Résultat net          |      |      | 10   |      |
| Nb. de personnes      |      |      | 14   |      |

Autres chiffres

Fonds propres : 120 k€  
Trésorerie nette : 200 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Depuis 20 ans, l'entreprise a constitué une clientèle diversifiée, composée de professionnels et de particuliers, ainsi qu'une solide réputation dans son secteur. Son portefeuille de 1 150 clients repose sur des contrats de deux ans tacitement reconductibles, seule modalité permettant aux abonnés de bénéficier des avantages du traitement de surface sur leurs vitrages. Les recettes des années à venir sont ainsi sécurisées. Il sera également possible de leur proposer des services complémentaires de ménage et d'entretien, prestations que l'entreprise ne réalise pas actuellement.

Concurrence

Femmes de ménage et laveurs professionnels.

## Points forts / faibles

### Points forts

L'entreprise se démarque des autres nettoyeurs de vitres grâce à son traitement de surface breveté, offrant un résultat supérieur en termes de propreté, de brillance et de tenue dans le temps.

Facile à démontrer, ce traitement permet aux prospects de constater rapidement qu'il dégraisse efficacement le verre et dépose un film protecteur, facilitant grandement son entretien.

### Points faibles

Plus cher que le simple lavage mais permet d'y revenir moins souvent.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **149 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

### Compléments, spécificités

L'entreprise exerce une autre activité, dans le domaine de la protection électronique, qui est aussi à vendre séparément.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Personne en mesure de développer le fichier clients et de dupliquer notre savoir-faire spécifique sur d'autres régions.