



Portail d'affaires

Nettoyage et propreté

Annonce V68632 mise à jour le 15/03/2023

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Ile-de-France
Département	Confidentiel

Description du sas à vendre

Société de nettoyage et de propreté, générant 10 M€ de chiffre d'affaires dont 88% de contrats récurrents en propreté, en Ile-de-France.

Nettoyage immeubles d'habitation, 4,5 M€ (42%) : nettoyage de parties communes 1 à 2 fois par semaine, sorties de poubelles, résidences.

Nettoyage tertiaire et magasins, 4,5 M€ (36%) : propreté des PME, sièges sociaux, bureaux et magasins.

Travaux supplémentaires, 1 M€ (22%) : vitres, petits travaux, débarras, vitrification de parquet, tri de déchets et espaces verts.

Éléments chiffrés

Année de référence	2022
Fonds propres	1 000 k€
Dettes financières	600 k€
Trésorerie nette	1 000 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA		8 700	9 500	10 500
Marge brute		3 000	3 300	3 700
EBE		1 400	1 600	1 800
Rés. Exp.		1 200	1 500	1 700

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Rés. Net		960	1 150	1 330
Salariés		250	270	280

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise compte 270 collaborateurs répartis en 230 agents de nettoyage et laveurs de vitres itinérants, encadrés par 5 chefs d'équipe expérimentés et 5 inspecteurs, le tout soutenu par 15 collaborateurs de structures (160 ETP).

Avec une croissance organique de 8% en 2022, le groupe génère 9,5 M€ de chiffre d'affaires pour 1,5 M€ de résultat d'exploitation soit 15% du CA. En 2023 le CA atteindra 10,5 M€ et 1,7 M€ de résultat d'exploitation.

La marge brute est de 32%.

Le tarif horaire moyen est de 27€ pour les contrats de nettoyage, 47€ pour les travaux spéciaux.

L'acquisition des locaux peut être discutée.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société est spécialisée dans le nettoyage de copropriétés de luxe et de boutiques de proximité.

Nombreux petits contrats récurrents de 800 à 1.500 €/mois.

Concurrence

Plusieurs centaines de sociétés de service de nettoyage petites, moyennes et grosses. Toutefois, la relation privilégiée et directe avec les centaines de clients permet à la société une pérennité des clients avec moins 5% de départ de clients chaque année.

Points forts

Nombreux contrats récurrents.

>95% de reconduction de contrats chaque année, moins de 5% de départ de clients chaque année.

Gain de nouveaux clients de 5 à 10% tous les ans.

Certains clients sont des clients historiques et présents depuis plus de 30 ans.

Taux de satisfaction élevé à +85%.

Les collaborateurs sont expérimentés et autonomes.

Points faibles

Parts de travaux spéciaux : 19% du CA. 81% sous contrats récurrents.

Gestion de la masse salariale.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession

Départ à la retraite

Complément

Les dirigeants souhaitent partir à la retraite après une période d'accompagnement de 6 à 24 mois.

Prix de cession

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

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché

Personne morale ou fonds d'investissement

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier

2 000 k€