Portail d'affaires

Nettoyage et propreté

Annonce V74356 mise à jour le 18/12/2023

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Provence-Alpes-Côte d'Azur
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Filiale de groupe avec 2,6 M€ de chiffre d'affaires dont 98% récurrents en propreté ARR.

Nettoyage tertiaire 2,0 M€ (77%) : Propreté des PME, sièges sociaux, bureaux.

Commerces, vitrerie, EPHAD 0,3 M€ (13%).

Nettoyage d'immeubles d'habitation 0,2 M€ (8%) : Nettoyage parties communes, sorties de poubelles et résidences.

Répartition par type de contrat : 2,5 M€ (98%) récurrent ARR dont contrat de nettoyage récurrent 2,4M€ (93%), travaux Supplémentaires (TS) 0,1M€ (5%) et travaux exceptionnels (TE) non récurrent 0 M€ (2%).

Départements 13 et 84.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Eléments chiffrés

Année de référence	2022
Fonds propres	500 k€
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2020	2021	2022	2023

CA		2200	2 600	2 800
Marge brute		500	900	1 000
EBE		100	350	400
Rés. Exp.		310	360	
Rés. Net		150	200	220
Salariés		60	63	65

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise compte 63 collaborateurs (40 ETP) répartis en 4 directeurs et administratifs, 1 commercial, 1 chef d'équipe expérimentés, 57 agents de nettoyage et laveurs de vitres itinérants.

Avec une croissance de 18% en 2023, le groupe génère 2,6M€ de chiffre d'affaires pour 0,3M€ de résultat d'exploitation soit 12% du CA. En 2024 le CA atteindra 2,8M€ et 0,4M€ de résultat d'exploitation.

Le tarif horaire moyen est de 23€ pour les contrats de nettoyage, 37€ pour les travaux spéciaux.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

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

280 petits contrats récurrents de 900 € / mois en moyenne.

100% dans le Sud, dans le 13 et le 84.

Concurrence

Plusieurs dizaines de sociétés de service de nettoyage petites, moyennes et grosses générant plusieurs millions de CA dans la région. Toutefois, la relation privilégiée et directe avec les 200 clients permet à la société une pérennité des clients avec moins de 4% de départ de clients chaque année.

Points forts

Nombreux contrats de maintenance récurrents : 200 clients et 280 contrats.

96% de reconduction de contrats chaque année, seulement 4 % de départ de clients chaque année.

Gain de nouveaux clients + hausse des tarifs de 5 à 7% tous les ans. Croissances externes régulières.

Certains clients historiques sont présents depuis plus de 20 ans.

Taux de satisfaction élevé à +95%.

Les collaborateurs sont expérimentés et autonomes.

Points faibles

Gestion de la masse salariale, avec nombreux salariés au SMIC à temps partiel.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Accompagnement possible des dirigeants actionnaires.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	500 k€