

ENDLESS FINALISE SA 4^e ACQUISITION ET FRANCHIT UN NOUVEAU PALIER DANS SA STRATEGIE DE BUILD-UP

L'intégration d'ELR Environnement confirme la capacité du groupe à créer de la valeur post-acquisition et à accélérer la consolidation d'un marché fragmenté.

Paris, le 01/06/2026 - EndLess, acteur indépendant et intégré dans la collecte, le tri et la valorisation des déchets du BTP, annonce l'acquisition d'ELR Environnement, entreprise francilienne spécialisée dans la collecte de déchets de chantier en bennes. Réalisée fin 2025, cette opération constitue la quatrième acquisition du groupe en cinq ans et s'inscrit dans une stratégie de croissance externe disciplinée, au service d'un objectif clair : bâtir la plateforme de référence de la gestion des déchets de chantier en environnement urbain dense.

Un actif opérationnel à fort potentiel de redressement

Fondée en Essonne (91) au début des années 2000, ELR Environnement réalisait 3 à 4 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel et employait une vingtaine de collaborateurs. Son activité de collecte en bennes à chaînes et bennes ampliroll s'appuyait sur une flotte d'une quinzaine de camions.

L'intérêt stratégique de cette cible résidait dans la combinaison d'un portefeuille clients établi en Île-de-France et d'un outil opérationnel immédiatement mobilisable. Dans un secteur où la création de valeur repose sur la densité du maillage territorial et la capacité d'exécution terrain, ELR représentait un point d'entrée pertinent pour renforcer l'empreinte francilienne du groupe.

Un redressement mené en moins de six mois

À la reprise, le diagnostic a révélé plusieurs déséquilibres structurels : une base de coûts fixes inadaptée au volume d'activité, des conditions tarifaires ne couvrant pas les coûts réels de prestation, des tournées logistiques étendues et faiblement optimisées, et un site d'exploitation non conforme exposant l'entreprise à un risque réglementaire significatif.

Le groupe a déployé son modèle d'intégration éprouvé : Déploiement de sa technologie, renouvellement du parc de camions, remise à niveau tarifaire, rationalisation de la structure d'encadrement, fermeture du site non conforme et recentrage sur les activités les plus contributives. Les compétences opérationnelles clés (chauffeurs et équipes terrain) ont été préservées pour garantir la continuité de service.

En l'espace de quelques mois, ces mesures ont permis de rétablir un modèle économique viable et de poser les fondations d'une trajectoire de croissance rentable.

La création de valeur par la transformation, signature du modèle EndLess

Cette opération illustre l'approche qui distingue EndLess sur son marché : la valeur ne se capture pas au moment de l'acquisition, elle se construit dans les mois qui suivent, par le déploiement de sa plateforme technologique, la rigueur opérationnelle et la capacité à prendre des décisions structurantes. Le groupe a volontairement assaini le portefeuille clients, écartant les activités incompatibles avec un modèle durable, pour reconstruire sur des bases saines.

« Cette acquisition démontre la robustesse de notre playbook d'intégration, y compris sur des périmètres qui présentent des déséquilibres financiers importants à la reprise. Notre conviction reste la même : dans notre secteur, la tech, l'optimisation logistique et la discipline opérationnelle sont les premiers leviers de création de

valeur. C'est ce qui fait de chaque acquisition un accélérateur de rentabilité pour l'ensemble du groupe. »
déclarent Arnaud Rongier et Thibaut d'Hau Decuypère, cofondateurs d'EndLess

Avec un rythme cible de deux acquisitions par an et une croissance organique soutenue, EndLess ambitionne d'atteindre 30 M€ de chiffre d'affaires à horizon 2027, consolidant ainsi sa position de leader indépendant de la gestion des déchets de chantier sur ses marchés.

À propos d'EndLess

Fondé en 2011, EndLess transforme la gestion des déchets du BTP en levier de performance économique et environnementale. Présent en Île-de-France, à Marseille et sur la Côte d'Azur, le groupe accompagne plus de 5 000 clients actifs via sa plateforme digitale MyEndLess et un modèle 100 % intégré - de la collecte au tri, jusqu'à la valorisation. Avec un chiffre d'affaires supérieur à 20 M€ en 2025, une croissance organique annuelle de 10 à 15 % et quatre acquisitions réalisées depuis 2021, EndLess construit la solution de référence pour simplifier et digitaliser la gestion circulaire des déchets de chantier en environnement urbain dense.