

Signalétique et déploiement multi-sites

Annonce V88689 mise à jour le 03/02/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|--------------------------|-------------------|
| Forme juridique | SAS |
| Ancienneté de la société | Entre 5 et 10 ans |
| Localisation du siège | France |
| Région | Confidentielle |

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la signalétique et les déploiements multi-sites pour des réseaux professionnels et clients B2B à implantation nationale.

L'activité couvre la conception, la fabrication, la coordination de production, la pose et la maintenance d'éléments de signalétique, avec une forte expertise dans la gestion de projets multi-sites et le pilotage de prestataires terrain.

Le modèle repose majoritairement sur des contrats récurrents de moyen / long terme à reconduction tacite, garantissant une excellente visibilité sur le chiffre d'affaires.

L'entreprise fonctionne avec une structure opérationnelle légère, une équipe autonome et des process éprouvés, permettant une forte rentabilité et une dépendance limitée au dirigeant sur l'opérationnel.

Éléments chiffrés

| | |
|--------------------|-------|
| Année de référence | 2025 |
| Fonds propres | 55 k€ |

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|------|------|------|-------|
| CA | 1100 | 600 | 500 | 1 150 |
| Marge brute | 400 | 250 | 250 | 500 |
| EBE | 70 | 15 | 5 | |
| Rés. Exp. | 60 | 5 | -1 | |
| Rés. Net | 70 | 10 | 20 | |

| En k€/année | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-------------|------|------|------|------|
| Salariés | 4 | 5 | 5 | 2 |

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Société positionnée non pas comme un fabricant, mais comme un opérateur de services en signalétique, avec une forte visibilité de chiffre d'affaires et une rentabilité élevée grâce à un modèle asset-light.

L'activité s'adresse principalement à des clients grands comptes et réseaux, dans une logique de partenariat durable et de continuité de service.

Points forts

Forte récurrence contractuelle.

Modèle opérationnel asset-light.

Une rentabilité élevée.

Positionnement opérateur de services.

Organisation autonome.

Portefeuille grands comptes.

Points faibles

Points de vigilance identifiés : concentration clients, dépendance stratégique du dirigeant et BFR lié à la croissance.

Ces points sont maîtrisés et constituent des leviers de création de valeur dans le cadre d'un adossement à un groupe structuré.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

| | |
|---|---|
| Type de cession envisagée | Majoritaire |
| Raison principale de cession | Adossement industriel |
| Complément | L'entreprise fonctionne très bien et génère une forte rentabilité, mais son potentiel de croissance est aujourd'hui freiné par sa taille et par le besoin en fonds de roulement. L'adossement à un groupe mieux capitalisé permettrait d'accélérer fortement, tout en sécurisant les clients et les équipes. |
| 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 |
|------------------|-----------------------------|