Objets publicitaires et textile personnalisé

Annonce V91515 mise à jour le 07/10/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Localisation du siège	Bouches du Rhône

Résumé général de l'activité

TPE B2B spécialisée depuis près de 15 ans dans le négoce d'objets de communication et textile personnalisé pour grands comptes privés et publics.

Modèle & Actifs : Structure ultra-légère sans stock (flux tendu), sans CAPEX, sans dette structurante et charges 100% variabilisées.

Barrière à l'entrée via un référencement naturel (SEO) mature (coût d'acquisition client quasi nul).

Boutique e-commerce intégrée en cours de déploiement.

En plus

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	60 k€
Dettes financières	45 k€
Trésorerie nette	75 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	300	350	150	200

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute	100	150	75	
EBE	20	40	-10	
Rés. Exp.				
Rés. Net	10	40	-20	
Salariés	1	1	1	1

Indications concernant les éléments chiffrés

Le repli observé en 2025 est purement exogène et temporaire, lié au gel budgétaire d'un grand compte public.

Ce budget a été intégralement réactivé en mars 2026. Le rebond est immédiat et massif au S1 2026 avec plus de 100 k€ facturés en 6 mois et un pipeline de devis très nourri de ~227 k€. La rentabilité intrinsèque reste excellente avec un taux de marge grimpant à 49%.

Finances : CA historique jusqu'à 350 k€ avec une marge commerciale forte (~36% en moyenne, ~49% sur les derniers exercices). Fort rebond au S1 2026 avec plus de 100 k€ facturés (+52% vs S1 2025) et un pipeline nourri suite à la réactivation de budgets institutionnels. Trésorerie nette positive (+76 k€ de cash) et BFR de 7 k€.

Valorisation de gré à gré.

Informations et dossier complet transmis uniquement sous engagement de confidentialité (NDA).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Haut de gamme et premium, axé sur le conseil, la réactivité opérationnelle et les objets durables / écoresponsables.

Concurrence

Marché mature, mais la société se distingue par une forte barrière à l'entrée numérique : un SEO historique performant qui capte les flux de leads B2B à un coût d'acquisition nul, sans aucun budget publicitaire payant.

Points forts

Relations clients pluriannuelles (grands comptes publics et privés).

Modèle agile en flux tendu sans aucun stock.

Charges de structure 100% variabilisées.

Excellent référencement naturel.

Boutique e-commerce automatisée en cours de déploiement.

Points faibles

Taille critique de la structure et dépendance historique à l'homme-clé, un point qui constitue précisément l'opportunité de l'adossement proposé.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Adossement industriel
Complément	Le fondateur souhaite adosser la structure à un groupe ou un partenaire d'envergure pour accélérer le développement (notamment via le levier digital), tout en s'intégrant durablement au sein de l'acquéreur comme expert SEO / Marketing.
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
Complément	Cible idéale pour un professionnel de la communication, du textile ou du print cherchant une croissance externe premium, ou pour un repreneur individuel recherchant une activité saine, clé en main et très légère à piloter. Accompagnement de 3 à 6 mois possible pour sécuriser la transition. Le fondateur propose de s'intégrer durablement (CDI expert SEO / Marketing) au sein d'un groupe pour propulser l'activité, avec des modalités d'accompagnement globales à affiner.