



Conception, fabrication et réalisation de stands d'exposition et agencement professionnel

Annonce V92372 mise à jour le 10/09/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	EURL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Nord

Résumé général de l'activité

Entreprise spécialisée dans la conception, la fabrication et la réalisation de stands d'exposition et l'agencement d'espaces professionnels.

Elle accompagne ses clients de la conception à l'installation de stands sur-mesure pour des salons et événements professionnels de renommée nationale et internationale, principalement en France et en Europe.

Elle assure également le stockage des stands entre les différents événements, permettant leur réutilisation sur plusieurs salons au cours de l'année.

En plus

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	250	250	200	
Marge brute				
EBE	-20	-10	-1	
Rés. Exp.	-25	-15	0	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Rés. Net	-25	-15	0	
Salariés	1	1	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Les comptes historiques reflètent le mode de fonctionnement actuel de l'entreprise et intègrent plusieurs charges liées à son organisation et au fonctionnement du dirigeant.

Dans le cadre d'une reprise, certains de ces postes pourraient être réduits, supprimés ou mutualisés, notamment pour un repreneur disposant déjà de ses propres moyens, locaux, véhicules ou fonctions supports.

À titre indicatif, les comptes font notamment apparaître :

- Rémunération et cotisations du dirigeant : ~52 k€ / an.
- Frais de déplacements : ~20 k€ / an.
- Frais de repas et réceptions : ~13 k€ / an.
- Frais de location de locaux et stockage : ~16 k€ / an.
- Crédit-bail véhicule : ~5 k€ / an.
- Honoraires : ~5,5 k€ / an.

Ces différents postes ne sont pas nécessairement intégralement supprimables et dépendent de l'organisation retenue par le repreneur. Ils constituent néanmoins des pistes concrètes d'optimisation et de mutualisation, particulièrement pour un acquéreur disposant déjà d'une structure, de locaux, de véhicules ou de fonctions administratives et opérationnelles.

Le repreneur pourra ainsi établir sa propre analyse de rentabilité normalisée en fonction de son organisation et de ses synergies potentielles.

Les comptes annuels détaillés ainsi que les éléments permettant d'analyser les différentes charges et leur caractère retraitable pourront être communiqués aux repreneurs qualifiés, afin de leur permettre d'apprécier précisément le potentiel économique de l'entreprise.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Clientèle principalement B2B.

L'entreprise intervient sur des salons et événements professionnels de dimension nationale et internationale, principalement en France et en Europe.

Elle propose un accompagnement global allant de la conception à la fabrication, la logistique, l'installation et le démontage des stands, ainsi que leur stockage entre les différents événements afin de permettre leur réutilisation.

Son positionnement repose sur un savoir-faire technique et opérationnel développé depuis plus de 30 ans dans le secteur.

Concurrence

Marché concurrentiel composé principalement de standistes, agences et entreprises spécialisées dans l'aménagement d'espaces professionnels, avec une concurrence à la fois locale et nationale.

L'entreprise bénéficie toutefois d'un positionnement établi et d'une expérience de plus de 30 ans dans le secteur, avec une bonne connaissance des contraintes techniques, logistiques et opérationnelles liées aux salons professionnels.

La fidélité de la clientèle, la maîtrise de l'ensemble de la chaîne de réalisation et la capacité à assurer le stockage et la réutilisation des stands constituent également des éléments différenciants.

Points forts

Plus de 30 ans d'expérience dans le secteur des stands d'exposition et de l'agencement professionnel.

Clientèle professionnelle fidèle et relations commerciales établies.

Savoir-faire maîtrisé dans la conception, fabrication, logistique, installation et démontage des stands.

Intervention sur des salons professionnels de renommée nationale et internationale, principalement en France et en Europe.

Stockage des stands entre les événements, permettant leur réutilisation sur plusieurs salons.

Activité offrant des possibilités de synergies et d'optimisation pour un repreneur disposant déjà de locaux, moyens logistiques, véhicules ou fonctions supports.

Activité saine et opérationnelle.

Le dirigeant, fort de plusieurs décennies d'expérience dans le secteur, est disposé à accompagner le repreneur pendant une période de transition définie.

Possibilité de poursuivre ponctuellement certaines interventions opérationnelles et le suivi des montages, afin de faciliter la transmission du savoir-faire, des méthodes de travail et de la connaissance des projets et clients.

Points faibles

Structure de taille volontairement limitée, offrant toutefois un potentiel de développement et de structuration pour un repreneur disposant de moyens complémentaires.

Activité historiquement fortement liée au dirigeant, avec un enjeu de transmission progressive du savoir-faire et des relations commerciales, facilité par l'accompagnement proposé par le cédant.

Activité pouvant présenter une certaine saisonnalité liée au calendrier des salons et événements professionnels.

Potentiel de développement commercial et de structuration encore important, notamment pour un repreneur souhaitant développer l'activité ou créer des synergies avec une structure existante.

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
Prix de cession	350 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------

Complément

Recherche d'un repreneur personne physique ou d'une société souhaitant développer ou compléter son activité dans les secteurs du stand d'exposition, de l'agencement, de l'événementiel ou de l'aménagement d'espaces professionnels.

Une expérience dans ces secteurs constitue un atout, mais n'est pas indispensable. Le dossier peut également convenir à un repreneur disposant de compétences commerciales, entrepreneuriales ou de gestion et souhaitant s'appuyer sur un savoir-faire existant et une clientèle établie.

Une reprise par une entreprise existante peut présenter un potentiel particulièrement intéressant grâce aux possibilités de mutualisation des moyens, des locaux, des fonctions supports et des ressources opérationnelles.

Le cédant est disposé à accompagner le repreneur dans la transition, notamment sur le suivi des projets, la relation avec les clients et les opérations de montage, afin de faciliter la transmission progressive du savoir-faire et des méthodes de travail.