

Impression numérique grand format

Postée le 26/02/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Ile-de-France, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Acteur indépendant spécialisé dans l'impression numérique grand format.

Implantée en région parisienne, la société propose une offre clé en main intégrant création graphique, exécution PAO, impression directe et sublimation, finition, façonnage textile et livraison.

L'entreprise s'appuie sur une équipe de 10 collaborateurs et intervient majoritairement en Île-de-France (95% du CA), avec des réalisations ponctuelles sur l'ensemble du territoire.

Avec un CA de 2,2 M€ en 2024 et une rentabilité stabilisée (EBE retraité à 4% du CA), l'entreprise a de nombreuses références clients actives, fidèles et récurrentes.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Départ à la retraite
Compléments : Les dirigeants sont prêts à accompagner le repreneur à court ou moyen terme, selon des termes qui seront à définir.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
-------------	------	------	------	------

CA	2 400	2 300	2 200	
Marge brute	1 700	1 700	1 600	
EBE	-30	110	90	
Résultat exploitation	-50	80	70	
Résultat net	-70	150	55	
Nb. de personnes			10	

Autres chiffres

Fonds propres : 90 k€

Intitule_dettes : 130 k€

Trésorerie nette : 35 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Double expertise technologique rare : Impression UV (80?% de l'activité) et sublimation thermique (20?%).

Maîtrise des très grands formats : Capacité d'impression jusqu'à 5 mètres de laize sur tous supports (souples et rigides).

Outil de production performant : Parc machines récent, détenu en propre, sans besoin d'investissement industriel à court terme.

Réactivité exceptionnelle : Délais standards de 72h, livraison en 24h possible selon les projets.

Modèle intégré : Maîtrise complète de la chaîne de valeur, avec un recours minimal à la sous-

traitance (5?% du CA uniquement pour la pose).

Portefeuille clients solide, fidèle et prestigieux.

Nombreuses certifications : Imprim'vert, Reach, ...

Relais de croissance activables :

Capacité industrielle résiduelle importante permettant d'absorber un doublement de l'activité sans contrainte technique ni CAPEX additionnel.

Structuration d'un pôle commercial pour élargir encore plus la base clients.

Site internet à fort potentiel (vitrine aujourd'hui) pouvant devenir un canal d'acquisition.

Points faibles

Aucune prospection commerciale ou campagne de communication / marketing n'est menée (budget quasi nul). À date il s'agit d'un point faible, mais également d'un levier d'amélioration de l'activité (CA et rentabilité).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale