

Signalétique et déploiement multi-sitesPostée 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 : Confidentiel

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.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Adossement industriel

Compléments :

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.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1 100	600	500	1 150
Marge brute	400	250	250	500
EBE	70	15	5	
Résultat exploitation	60	5	-1	
Résultat net	70	10	20	
Nb. de personnes	4	5	5	2

Autres chiffres

Fonds propres : 55 k€

Position / 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.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

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.

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