

Conception, fabrication et pose de solutions de communication visuelle

Annonce V91779 mise à jour le 05/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Gironde

Résumé général de l'activité

Entreprise spécialisée dans la conception, la fabrication et la pose de solutions de communication visuelle à destination d'une clientèle exclusivement professionnelle.

L'activité couvre l'impression numérique, la signalétique intérieure et extérieure, les enseignes, le marquage de véhicules, la gravure, les étiquettes techniques et industrielles, ainsi que le marquage textile et les objets publicitaires.

Grâce à un outil de production intégré et performant, l'entreprise réalise la majorité de ses prestations en interne, garantissant réactivité, qualité et maîtrise des délais.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	100 k€
Dettes financières	50 k€
Trésorerie nette	2 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	550	450	400	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute	350	400	350	
EBE	35	50	30	
Rés. Exp.	15	10	15	
Rés. Net	20	15	15	
Salariés	3	3	3	

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise se positionne comme un acteur régional de proximité spécialisé dans la communication visuelle et la signalétique sur mesure pour les professionnels. Contrairement aux grands réseaux nationaux ou aux plateformes d'impression en ligne, l'entreprise se distingue par une offre très diversifiée, une production majoritairement intégrée (fabrication et pose), une forte réactivité et un accompagnement personnalisé. Son parc de machines performant, son savoir-faire de près de 20 ans et sa clientèle BtoB fidélisée lui permettent de répondre aussi bien aux besoins des artisans, commerçants et PME qu'aux exigences techniques des industriels, tout en bénéficiant d'un fort potentiel de développement sur les marchés de la signalétique réglementaire, de l'accessibilité et des grands comptes.

Concurrence

- Le marché est constitué de plusieurs catégories d'acteurs : les réseaux nationaux de signalétique, les imprimeries traditionnelles, les plateformes d'impression en ligne ainsi que de nombreux acteurs locaux spécialisés sur un ou plusieurs métiers.
- L'entreprise se différencie par une offre globale intégrée, allant de la conception à la fabrication puis à la pose, avec une production majoritairement réalisée en interne. Cette maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur permet d'offrir une forte réactivité, une qualité constante et une grande souplesse de réalisation, notamment sur les projets techniques ou personnalisés.
- Grâce à son parc de matériel performant, à son savoir-faire développé depuis près de 20 ans et à sa clientèle BtoB fidélisée, l'entreprise bénéficie d'un positionnement reconnu sur son marché et dispose de réels atouts pour poursuivre son développement face à une concurrence souvent plus spécialisée ou davantage orientée vers les volumes standardisés

Points forts

- Entreprise reconnue avec près de 20 ans d'expérience et une excellente notoriété locale.
- Offre complète intégrant la conception, la fabrication et la pose, avec une production majoritairement réalisée en interne.
- Clientèle BtoB diversifiée et fidèle (artisans, commerçants, TPE/PME et industriels), limitant les risques de dépendance.
- Parc de matériel industriel performant et immédiatement opérationnel, dont la valeur de marché dépasse 300 K€.
- Emplacement stratégique sur Bordeaux Métropole, locaux de 420 m², showroom et site e-commerce.
- Équipe autonome et qualifiée, processus de production maîtrisés et nombreux leviers de développement commercial identifiés.

Points faibles

Points d'amélioration :

- Renforcer le développement commercial par le recrutement d'un commercial ou la mise en place d'une démarche de prospection structurée.
- Accélérer le développement du site e-commerce et améliorer le référencement naturel (SEO) afin d'accroître les ventes en ligne.
- Développer les marchés à forte valeur ajoutée, notamment la signalétique réglementaire, l'accessibilité (PMR/Braille) et les grands comptes industriels.
- Étendre la zone de chalandise au-delà de Bordeaux Métropole en s'appuyant sur l'outil de production existant.
- Exploiter davantage les capacités du parc machines, permettant d'absorber une hausse d'activité sans investissement significatif.
- Renforcer la communication digitale (réseaux sociaux, campagnes web, partenariats) afin d'accroître la visibilité et de conquérir de nouveaux clients.

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	310 k€

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

Profil de repreneur recherché

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

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier

60 k€

Complément

Personne physique :

- Cette entreprise s'adresse à un entrepreneur ou un dirigeant souhaitant reprendre une PME opérationnelle dans les secteurs de la communication visuelle, de l'impression, de la signalétique ou des services aux entreprises. Le repreneur idéal dispose d'une expérience en développement commercial, en management ou en gestion d'entreprise. Une connaissance des métiers de l'impression ou de la communication constitue un atout, sans être indispensable, l'équipe en place assurant la continuité de l'exploitation.

Personne morale :

- L'opération conviendra également à une société souhaitant réaliser une croissance externe afin de renforcer sa présence en Nouvelle-Aquitaine, compléter son offre de services ou intégrer un outil de production performant. Les cibles naturelles sont les entreprises de signalétique, d'impression, de communication visuelle, les agences de communication, les acteurs du marquage industriel, ainsi que les groupes recherchant une implantation sur Bordeaux Métropole ou des synergies commerciales et industrielles.

- Cette acquisition permettra au repreneur de bénéficier immédiatement d'une clientèle BtoB fidélisée, d'un parc machines valorisé à plus de 300 k€, d'une équipe autonome et d'un fort potentiel de développement sans investissement industriel complémentaire significatif.