

Découpe industrielle laser / Impression textile

Annonce V92210 mise à jour le 28/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Bouches du Rhône

Résumé général de l'activité

Concepteur, assembleur et importateur français de machines et de consommables dans les domaines de l'industrie graphique, textile, joaillière, funéraire, de l'industrie lourde, de la métallerie, de la chaudronnerie et de la robotique.

L'entreprise apporte de nombreuses solutions dans ces domaines techniques pointus. Elle est devenue une référence nationale, à la pointe de l'innovation.

Solutions techniques : découpe industrielle laser, impression textile, impression grand format, consommables, encres éco-solvant, UV et DTF, industrie métallurgique (découpe, usinage, pliage, soudure laser).

Marques déposées.

Assemblage à hauteur de 20 % des machines en France.

Service technique, SAV, hotline permanente en France.

Maintenance, entretien et suivi du parc machines.

Top 3 des revendeurs de postes de soudure laser en France en unités vendues via le réseau de distribution et les ventes directes. Réseau de revendeurs structuré en 2024.

Conforme à la nouvelle réglementation Carsat obligatoire pour la soudure laser.

Numéro 1 français des ventes d'imprimantes DTF.

Vente - installation de lasers de gravure CO₂, galvanométriques, fibre et équipements d'impression grand format UV et éco-solvant.

Vente de machines-outils CNC 3 axes et de lasers de découpe fibre.

Vente - installation de machines de pliage et de formation de caractères et logos.

L'entreprise démontre une activité pérenne, en constante évolution et à la pointe de l'innovation pour répondre aux attentes de ses clients.

Avec plus de 1 200 machines installées, l'entreprise connaît une croissance continue et un renouvellement de parc constant acquis depuis sa création.

Business model hautement rentable laissant encore de larges perspectives de croissance.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	685 k€
Dettes financières	55 k€
Trésorerie nette	205 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2600	2500	2 100	2 200
Marge brute	1 500	1 100	1 300	1 300
EBE	650	450	550	600
Rés. Exp.	750	400	550	550
Rés. Net	500	300	450	450
Salariés	4	4	4	4

Indications concernant les éléments chiffrés

- Cession de 100% des titres.
- Estimation de la rentabilité retraitée (EBEr) : environ 700 000 € HT.
Après réintégration des crédits baux véhicules de direction qui seront sortis de la société lors de la cession et d'autres frais n'incomant pas au repreneur.
- 80% du chiffre d'affaires est réalisé en France.
20% du chiffre d'affaires est réalisé en Outre-mer, en Espagne, au Portugal, en Afrique et en Suisse.
- 40% des clients sont issus de l'industrie graphique et 60% dans les autres secteurs industriels.
- Excédent Brut d'Exploitation 2025 : 28% du CA.
- L'entreprise propose depuis 3 ans un service de Location avec Option d'Achat.
- Ce nouveau service apporte une récurrence de Chiffre d'Affaires à hauteur de 1 M€ à ce jour avec un renouvellement entre 3 et 5 ans.
- La vente additionnelle de consommables représente une part non négligeable du chiffre d'affaires et permet aujourd'hui de couvrir 100 % des charges de l'entreprise.
Chaque vente de machine se traduit donc quasi intégralement en bénéfice.
- L'entreprise réalise principalement son chiffre d'affaires en France mais exporte également en Outre-mer, en Espagne, au Portugal, en Afrique et en Suisse.

Effectif / Service technique : 3 techniciens.

- Préparation commande et installation des machines sur site
- Formation initiale des clients
- Service après vente / Dépannage en ligne et physique sur site.

Direction Générale / ADV et Logistique : 2 associés gérants.

Le siège social de l'entreprise est basé en Provence.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Top 3 revendeur de postes de soudure laser en France en unités vendues via le réseau de distribution et les ventes directes.

Conforme à la nouvelle réglementation Carsat obligatoire pour la soudure laser.

Numéro 1 français des ventes d'Imprimantes DTF.

Points forts

Business model hautement rentable laissant encore de larges perspectives de croissance.

L'entreprise propose depuis 3 ans un service de Location avec Option d'Achat qui apporte une récurrence de Chiffre d'Affaires à hauteur de 1 M€ à ce jour avec un renouvellement entre 3 et 5 ans.

Chaque machine d'impression génère immédiatement un flux récurrent de consommables.

Le chiffre d'affaires des consommables couvre aujourd'hui 100 % des charges de l'entreprise.

Chaque vente de machine se traduit donc quasi intégralement en bénéfice.

Autonomie du personnel : Les techniciens disposent d'un haut niveau d'autonomie, rendu possible par la standardisation des machines et la stabilité technologique des gammes. Leur expertise est avant tout opérationnelle et terrain, parfaitement alignée avec le business model de l'entreprise.

Taux d'impayés quasi nul : La comptabilité clients et le recouvrement sont entièrement automatisés via des outils de robotisation informatique. Le besoin de suivi est quasi nul.

À titre d'indicateur, le taux d'impayés annuel est inférieur à 0,0015 %, ce qui démontre la solidité du dispositif.

Maintenance et SAV maîtrisés : Contrairement aux modèles concurrents, le SAV et la maintenance ont été identifiés comme des postes de coûts structurels à éliminer.

Le business model de l'entreprise repose sur une conception volontairement disruptive des machines, pensée dès l'origine pour éliminer quasiment le SAV et permettre aux clients de remplacer eux-mêmes les pièces en cas de panne, sans intervention technique.

La maintenance est donc assurée directement par les clients, du fait de la conception des machines.

Cette approche permet une réduction de la masse salariale de 50 à 70 %, une diminution des charges fixes et matérielles, une réactivité accrue pour le client, une montée en compétence des utilisateurs, un gain de temps pour le client et pour l'entreprise, une amélioration de la marge client, un renforcement de la confiance et de la fidélisation.

Ce modèle rend les clients peu volatils, très engagés et favorise le réinvestissement rapide dans de nouveaux équipements, quasi exclusivement auprès de l'entreprise, faute d'alternative équivalente sur le marché.

CRM performant : L'entreprise est dotée d'un outil CRM performant. Il permet de gérer la relation clients, les gammes produits, les devis, les commandes, les relances clients, la comptabilité et les KPI.

Points faibles

Réseau de revendeurs et exportations encore à développer.

L'entreprise dispose d'un potentiel de croissance très significatif (x2 à x3), non exploité à ce stade par choix personnel du dirigeant.

Le dirigeant a en effet souhaité privilégier l'équilibre vie professionnelle / vie familiale, disposant déjà d'un niveau de rentabilité largement suffisant et développant par ailleurs d'autres projets entrepreneuriaux, sans rapport avec l'activité de l'entreprise.

Les nouveaux projets du dirigeant le conduisent aujourd'hui à transmettre son entreprise. Il accompagnera dans ce cadre le repreneur pour le placer dans les meilleures dispositions et faire prospérer l'entreprise.

Des pistes de croissance clairement identifiées seront portées à la connaissance du repreneur.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Le dirigeant a d'autres projets entrepreneuriaux en cours, sans rapport avec l'activité de l'entreprise. Ses nouveaux projets le conduisent aujourd'hui à transmettre son entreprise pourtant très rentable.
Prix de cession	1 800 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	300 k€
Complément	Profil ingénieur ou généraliste, entrepreneur, dirigeant d'entreprise idéalement dans le secteur industriel.