

**Signalétique et communication visuelle**Postée le **23/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Haute-Savoie, Rhône-Alpes, France**Résumé général de l'activité**

Société artisanale spécialisée en signalétique et communication visuelle, implantée au cœur de la Haute-Savoie, sur le bassin annécien.

Clientèle exclusivement professionnelle et fidélisée.

Chiffre d'affaires stable.

Excellente notoriété régionale.

Prestations sur-mesure :

- Enseignes et lettrage relief.
- Covering véhicules et vitrages.
- Impression numérique grand format.
- Gravure et marquage laser.
- Supports événementiels et décoration intérieure.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>CA</b>		455	460	
<b>Marge brute</b>		320	335	
<b>EBC</b>		25	25	
<b>Résultat exploitation</b>		-1	-20	
<b>Résultat net</b>		1	-25	
<b>Nb. de personnes</b>		3	3	

## Autres chiffres

**Fonds propres** : 155 k€

**Intitule\_dettes** : 15 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Implantée au cœur du bassin annécien, la société occupe une position reconnue dans le domaine de la signalétique et de la communication visuelle sur-mesure. Sa clientèle est composée à 100 % de professionnels (PME, commerces, réseaux de franchises, institutions), ce qui garantit des commandes régulières et un chiffre d'affaires stable. Grâce à un savoir-faire artisanal allié à des équipements performants, l'entreprise est capable de gérer des projets de A à Z : conception, fabrication et installation. La flexibilité de sa structure lui permet de répondre rapidement aux demandes spécifiques et de proposer des solutions créatives et personnalisées.

### Concurrence

Le marché local de la signalétique est constitué d'acteurs de tailles diverses : Petites structures locales : orientées sur des prestations standards, elles peinent souvent à rivaliser sur la qualité, la diversité de l'offre et la réactivité. Grands groupes nationaux ou franchises : ils bénéficient de moyens importants mais restent moins flexibles pour des projets sur-mesure et un suivi de proximité. L'entreprise se distingue par : - Sa proximité géographique et sa connaissance fine du tissu économique régional. - Une réputation solide construite sur la qualité des réalisations et le respect des délais. - Sa capacité à offrir un service global, de la création graphique à la pose sur site. La notoriété et le bouche-à-oreille constituent ses principaux leviers commerciaux, limitant ainsi les dépenses en prospection et marketing. Le potentiel de développement reste important, notamment sur le secteur frontalier et les marchés complémentaires (textile personnalisé, objets publicitaires, aménagement d'espaces professionnels).

## Points forts / faibles

### Points forts

- Clientèle exclusivement professionnelle, fidèle et récurrente.
- Savoir-faire reconnu dans la conception et la fabrication sur-mesure.
- Notoriété régionale solide, particulièrement sur le bassin annécien.
- Offre complète intégrant conception graphique, fabrication et installation.
- Structure agile et réactive, capable de répondre rapidement aux demandes spécifiques.
- Processus de production maîtrisé et équipements adaptés.
- Très faible dépendance à la prospection grâce au bouche-à-oreille et aux recommandations.

### Opportunités de développement :

- Expansion géographique : renforcer la présence sur le secteur frontalier (Suisse et Pays de Gex) pour capter une clientèle à plus forte capacité d'investissement.
- Diversification produits : développer le marquage laser, le textile personnalisé, les objets publicitaires, ainsi que des gammes pour l'aménagement d'espaces professionnels (stores, tapis logotés, roll-up).
- Événementiel : proposer des solutions dédiées aux salons, congrès et manifestations locales.
- Digital : intensifier la communication en ligne (site internet optimisé, réseaux sociaux, Google Ads) pour accroître la visibilité et générer de nouveaux leads.
- Partenariats B2B : établir des collaborations avec des architectes, décorateurs d'intérieur et agences de communication.

### Points faibles

#### Points à améliorer :

- Faible présence digitale et visibilité limitée sur les moteurs de recherche.
- Développement commercial peu structuré (potentiel important avec une action ciblée).
- Absence d'offre élargie sur certains segments à forte demande (textile, marquage laser).
- Exploitation encore limitée du marché frontalier.
- Communication marketing essentiellement locale, sans actions d'envergure régionale ou

nationale.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **332 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **70 k€ k€**

### Compléments, spécificités

L'entreprise était franchisé et est sortie en 2024.

Réajustement comptable suite à changement de comptable et oubli d'amortissement explique le résultat 2024.

Fort potentiel de développement :

- Secteur frontalier Suisse et Pays de Gex.
- Produits complémentaires : textile personnalisé, objets publicitaires, aménagement d'espaces professionnels (stores, tapis logotés, roll-up).
- Solutions événementielles et vitrages automobiles.

Accompagnement possible pour assurer la transition.

Cession des parts sociales.

### Profil de repreneur recherché

Personne morale

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Profil idéal du repreneur :

- Expérience et savoir-faire.
- Professionnel du secteur signalétique, communication visuelle, impression numérique ou enseignes, souhaitant reprendre une structure saine et reconnue.
- Entrepreneur ou artisan déjà implanté dans le domaine, cherchant à élargir son périmètre géographique ou à compléter son offre de services.
- Société de communication, imprimerie ou agence événementielle voulant internaliser la production de supports visuels pour maîtriser qualité et délais.

Compétences clés :

- Sens commercial et aptitude à développer un portefeuille clients professionnels.
- Capacité à piloter une petite équipe avec polyvalence et esprit collaboratif.
- Maîtrise de la gestion de projet : de la conception graphique à l'installation finale.
- Intérêt pour le travail sur-mesure et les réalisations techniques.

Qualités personnelles :

- Orientation client forte, goût pour la proximité et la relation de confiance.
- Capacité à identifier et exploiter les opportunités de diversification.
- Sens de l'organisation et rigueur dans le suivi des chantiers.

Atouts pour réussir :

- Motivation à s'impliquer dans le développement commercial, notamment sur le marché frontalier Suisse et les segments complémentaires (textile, marquage laser, aménagement d'espaces).
- Aptitude à combiner savoir-faire artisanal et approche marketing moderne (communication digitale, réseaux sociaux, partenariats B2B).