

Annonce **V87141**

Hub de branding B2B hybride et distributeur SaaS exclusif

Postée le **06/04/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique :	Non précisé
Ancienneté de la société :	Plus de 10 ans
Localisation du siège :	Malte
Région :	Confidentiel

Résumé général de l'activité

- Impression tous formats (Petit à Très Grand).
- Signalétique sur mesure : Solutions intérieures/extérieures de toutes tailles et toutes formes, incluant découpes complexes et installations spéciales.
- Articles promos et cadeaux d'entreprise : Gamme étendue d'objets publicitaires et cadeaux corporate.
- Vêtements personnalisables : Personnalisation DTF/Sublimation sur uniformes et textiles (petites et grandes séries).
- Distribution exclusive de licences SaaS B2B : Revenus récurrents via la revente d'applications de fidélité.

Fondé en 2000, avec +25 ans d'activité éprouvées.
5 Verticales à Forte Marge.

Cession d'actifs + Option immobilière.

Une opportunité unique d'acquérir une entreprise diversifiée générant des flux de trésorerie positifs, opérant sur cinq verticales distinctes à forte marge.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Minoritaire ou majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Compléments :

Option Immobilière : Les entités commerciales peuvent acquérir les locaux sans restrictions de permis AIP (spécifique à Malte).

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	245	230	200	240
Marge brute	180	170	160	180
EBE	65	60	55	75
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes	3	4	3	3

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Unique à Malte.

Concurrence

Pas de concurrence sur les 5 revenus diversifiés.

Points forts / faibles

Points forts

Pourquoi cette opportunité ?

Cinq Flux de revenus diversifiés : Contrairement aux imprimeurs traditionnels, cette entreprise opère cinq verticales distinctes sous un même toit, réduisant les risques liés aux fluctuations du marché :

- Impression Numérique Personnalisée (Petit et Grand Format).
- Solutions de signalétique.
- Articles Promos et cadeaux d'entreprise.
- Vêtements de marque (DTF/Sublimation).
- Distribution exclusive de licences SaaS B2B (Revenus Récurrents).

Base Financière Sécurisée : Le RNBAI de 50 k€ est prouvé, testé lors des récessions et dérivé de plus de 700 comptes B2B fidèles.

Mandat exclusif sécurisé :

Durée : Période initiale exclusive de 2 ans.

Renouvellement : Renouvellement automatique upon atteinte d'objectifs minimaux de licences actives (alignés sur l'usage interne actuel, assurant une haute prévisibilité).

Avantage : Garantit un territoire protégé pour construire un flux de revenus récurrents sans concurrence.

Revenus "Bonus" à Haute Marge :

La vente de seulement 50 licences externes/an ajoute de 9 000 € à 11 000 € de profit pur annuellement, avec capitalisation chaque année, sans travail supplémentaire ni frais généraux.

Le "Fossé Numérique" (Infrastructure de Vente) : Un écosystème numérique mature conçu pour vendre efficacement à la fois les services d'impression et les licences SaaS :

Sites Web Dominants en SEO : Plusieurs sites de niche avec 25 ans d'autorité.

Outils de Vente Interactifs : Flipbooks professionnels intégrant des arguments de vente pour l'application.

Plateformes Sociales Établies : Canaux curés prêts pour un déploiement immédiat de campagnes.

Opération Clé en Main : SOP documentées, personnel formé et relations fournisseurs

établies incluses pour les 5 verticales.

Efficacité Fiscale : Malta OpCo + Cyprus HoldCo = ~5 % de taux d'imposition effectif sur les bénéfices distribués.

Sortie Propre : Le vendeur conserve tous les passifs historiques ; l'acheteur démarre avec une nouvelle entité maltaise. Zéro exposition aux problèmes de conformité passés.

L'Avantage du fossé numérique :

Les 5 verticales sont soutenues par une infrastructure numérique unique et puissante (Sites Web, Flipbooks, SEO, Réseaux Sociaux) qui réduit considérablement les Coûts d'acquisition Client (CAC) et permet un cross-selling fluide.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **350 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **175 k€ k€**

Compléments, spécificités

Résumé exécutif :

Une opportunité unique d'acquérir une entreprise diversifiée générant des flux de trésorerie positifs, opérant sur cinq verticales distinctes à forte marge.

Profit de Base : ~50 000 € de Résultat Net Avant Impôt (RNBAI) généré uniquement par les opérations principales (hors revenus SaaS externes).

La 5ème Verticale (Moteur de Croissance) : Droits exclusifs de distribution de licences SaaS de fidélité B2B propriétaires à Malte.

Modèle de Revenus : Commissions récurrentes de 30 % sur les licences annuelles vendues.

Profil de Marge : ~95-100 % de Marge Brute (Zéro coût des ventes, zéro frais techniques).

Valorisation Totale : 350 000 € (150 k€ Actifs Corporels + 200 k€ Actifs Incorporels).

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur le profil de repreneur recherché

Entrée flexible :

Option d'acquérir 50 % du capital immédiatement, avec le solde calculé dynamiquement selon la performance et payé via en parties avec la part des 50% de dividende de l'entreprise sous les 2 ans.

Acquéreur idéal :

Distributeur d'Articles Promos : Souhaite une capacité de production interne (Verticales 1-4) + un nouveau flux de revenus récurrents (Verticale 5) à vendre à sa base clients existante.

Concurrent (Vêtement/Signalétique) : Souhaite acquérir la liste de clients, éliminer un rival et obtenir l'avantage technologique exclusif.

Investisseur "Digital-First" : Voit la valeur des actifs SEO et Flipbooks et prévoit de les exploiter pour développer agressivement la verticale SaaS à travers Malte.

Entrepreneur en Optimisation Fiscale : Acquiert une entité UE génératrice de cash-flow avec une structure de sortie propre et des sources de revenus diversifiées.