logo Fusacq

Annonce **V92361**

Agence de marketing opérationnel

Postée le **17/09/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Agence de marketing opérationnel intégrée, spécialisée dans les programmes de stimulation des ventes, fidélisation, incentive et animation de réseaux.

Accompagnement de grands comptes sur l'ensemble de la chaîne de valeur : conseil et conception des opérations, développement de plateformes digitales sur mesure, gestion opérationnelle des programmes et logistique des récompenses.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	2 000	2 000	2 000	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation	95	100	40	
Résultat net	60	95	-5	
Nb. de personnes			10	

Autres chiffres

Fonds propres : 420 k€
Intitule_dettes : 95 k€
Trésorerie nette : 320 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement différenciant sur un marché du marketing opérationnel porteur mais fragmenté : - Modèle intégré couvrant 4 métiers complémentaires : conseil, développement digital, gestion opérationnelle et logistique des récompenses. - Positionnement principalement orienté grands comptes et programmes BtoB sur mesure. - Plateformes digitales propriétaires et personnalisables permettant une forte réactivité dans le déploiement des opérations. - Capacité à gérer une opération de bout en bout sans multiplication des sous-traitants. Tendances favorables du marché : - Digitalisation croissante des programmes de fidélisation et de stimulation. - Développement de la gamification et d'animations plus rapides à déployer. - Introduction progressive de l’IA dans les programmes marketing. - Développement des modèles SaaS et des revenus par abonnement. - Recherche accrue par les annonceurs de solutions intégrées et clé en main.

Concurrence

Grands groupes de marketing services et BPO disposant d'une forte capacité financière. Spécialistes technologiques des opérations promotionnelles, coupons, cashback et sorties de caisse. Agences indépendantes spécialisées dans la fidélisation

et l’animation de réseaux. Grossistes spécialisés dans les cadeaux d’affaires et les solutions de récompenses.

Points forts / faibles

Points forts

Plus de 25 ans d'expérience sur le marché du marketing opérationnel.

Intégration complète de la chaîne de valeur :
- Conseil et conception.
- Développement digital.
- Gestion opérationnelle.
- Logistique des récompenses.

Capacité à répondre à des appels d'offres complets sans sous-traitance des métiers clés, favorisant réactivité et maîtrise de la prestation.

Portefeuille de grands comptes historiques et fidèles, avec une facturation moyenne d'environ 85 K€ par client et par an.

Plateformes digitales développées en interne et rapidement personnalisables selon les besoins clients.

Maîtrise de la logistique avec près de 100 000 envois de récompenses/an, dont environ 25 000 colis.

Relation directe avec les marques et importateurs sur l'activité cadeaux d'affaires permettant de limiter les intermédiaires.

Points faibles

Activité historique présentant une saisonnalité marquée, notamment en fin d'année sur les campagnes de cadeaux et de récompenses ; le développement des revenus récurrents par abonnement contribue progressivement à lisser cette saisonnalité.

Marché concurrentiel face à des acteurs disposant de moyens financiers et technologiques importants ; la société se différencie néanmoins par son agilité et son modèle intégré de bout en bout.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **300 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement