



Portail d'affaires

## Conseil en marketing direct et vente à distance

Annonce V49578 mise à jour le 05/08/2021

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	EURL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Nord

#### Résumé général de l'activité

L'agence a été créée dans les années 90 en partant du constat que beaucoup d'entreprises de Vente à Distance françaises et étrangères manquaient de compétences marketing et créatives en interne.

Aujourd'hui, au regard de la crise sanitaire que nous traversons, le commerce à distance connaît un essor remarquable mais toujours avec le même besoin de savoir-faire professionnel.

L'agence possède donc un socle solide de développement sur son marché mais aussi sur de nouvelles opportunités digitales à saisir.

Services proposés :

- Conseils stratégique et tactique,
- Conception et création de messages ciblés : annonces presse, encarts presse, mailings, inventives promotionnels (cadeaux gratuits, loteries, réductions, ...), rédaction de contenu web, ...

#### En plus

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

La société travaille à l'**export**

### Éléments chiffrés

Année de référence	2020
Fonds propres	240 k€
Dettes financières	290 k€

En k€/année	2018	2019	2020	2021
CA	1500	1200	1 200	
Marge brute	1 100	1 000	1 000	
EBE	150	-65	45	
Rés. Exp.	100	-75	35	
Rés. Net	70	-80	25	
Salariés	10	9	9	

### Indications concernant les éléments chiffrés

La perte d'un important client explique le résultat de N-1.

La dette de 290 k€ au bilan 2020 correspond au PGE.

La MB de N+1 devrait être comprise entre 1000 k€ et 1150 k€ en fonction de l'évolution de la crise sanitaire.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

De nombreuses entreprises redécouvrent l'intérêt de la Vente à Distance et du mix Print / Digital dans la mise en œuvre de leurs stratégies de développement.

De plus, les acteurs digitaux sont de plus en plus enclins à intégrer le Print dans leurs dispositifs de fidélisation et de prospection.

Enfin, la crise sanitaire actuelle génère un véritable appel d'air et un regain durable vers la Vente à Distance.

Principaux domaines d'intervention : santé, textile, collectes de fonds et caritatif, produits financiers et immobiliers, ésotérisme, petits biens d'équipement, ...

Principales demandes des clients de l'agence : prospection (conquête de nouveaux clients), fidélisation du fichier existant, réactivation des anciennes adresses.

### Concurrence

Il y a de moins en moins d'agences qui ont une véritable connaissance du métier, beaucoup d'entre elles ayant disparu ou migré en totalité sur le digital. L'agence, par son ancienneté et sa réputation, occupe donc une place enviable sur ce marché.

### Points forts

Une forte récurrence du porte-feuille clients.

Une équipe créative et commerciale expérimentée et aguerrie (4 concepteurs graphiques, 2 concepteurs rédacteurs, 2 responsables de budgets, 1 comptable à mi-temps).

Une activité importante à l'export : Allemagne, Slovénie, Portugal, ...

### Points faibles

La culture du dirigeant actuel à dominante Print.

## 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	600 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	200 k€
Complément	Une connaissance de la Vente à Distance et du Digital constituerait un véritable "plus" en matière de transition et de développement.