

## Conseil en marketing et communication

Annonce V50370 mise à jour le 17/09/2019

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Ile-de-France
Département	Confidentiel

#### Résumé général de l'activité

Spécialisée en conseil marketing, cette agence accompagne ses clients sur leurs problématiques marketing, trade marketing et commerciales ; de la recommandation stratégique à la mise en place opérationnelle des projets.

Elle intervient notamment auprès des grands groupes des secteurs de l'agroalimentaire, de la pharmacie et de la grande distribution.

#### En plus

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

### Éléments chiffrés

Année de référence	2018
Fonds propres	178 k€
Dettes financières	50 k€
Trésorerie nette	135 k€

En k€/année	2016	2017	2018	2019
CA	2905	2115	2 052	2 200
Marge brute	1 307	1 351	1 055	1 200
EBE	353	367	244	250

En k€/année	2016	2017	2018	2019
Rés. Exp.	334	344	209	250
Rés. Net	218	226	137	150
Salariés	10	10	10	10

## Indications concernant les éléments chiffrés

Après 27 ans passées à différents postes commerciaux et marketing de grands groupes internationaux, et un dernier poste de membre de Comex groupe et France, le dirigeant actuel a repris cette agence il y a plus de cinq ans pour la développer de 5 façons :

- Étoffer le portefeuille client et le nombre de secteurs d'activité,
- Renforcer l'effectif par des profils plus jeunes et « digital native » de culture,
- Intégrer la créa et le digital dans le service marketing 360°,
- Renforcer l'efficacité de l'équipe en lui donnant une vraie formation et culture de l'action et de la décision,
- Au travers de contacts à haut niveau chez les prospects, ouvrir des champs de collaboration plus stratégiques.

Aujourd'hui, l'agence jouit d'un portefeuille de clients fidèles qui renforcent sa réputation.

L'équipe, bien que rajeunie, est plus autonome et a atteint un haut niveau de professionnalisme qui lui permet de gagner des missions de plus en plus importantes en quantité et qualité.

La culture d'entreprise est forte, tout autant que l'ambiance et la complicité d'équipe, tout ceci dans un cadre de travail très valorisé par les salariés eux-mêmes.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Grands groupes / PME.

Industrie des produits de grandes consommations alimentaires.

Industrie pharmaceutique.

Industrie cosmétique.

Segments de produits BIO, naturels.

### Concurrence

Concurrence variable selon la nature des dossiers et le secteur d'activité :

- Agences marketing et communication,
- Événementiel.

### Points forts

- Savoir faire important sur le marketing.
- Réseau du dirigeant actuel / accompagnement et partenariat post cession.
- Fortes compétences métiers.
- Marketing stratégique : marketing 360° en magasin et hors magasin.
- Création d'événement marketing marque.

- Partenariat multimarques.
- Community management.
- E-commerce.

## Points faibles

Points d'amélioration : accentuer l'orientation digitale.

## Infos sur la cession

Aujourd'hui, le dirigeant souhaite pour raisons personnelles, transmettre son entreprise dans d'excellentes conditions. Pour cela, sa stratégie s'appuie sur 3 plans d'actions très précis :

- Réussir une transmission de qualité à un repreneur de qualité,
- Assurer un accompagnement de qualité et non intrusif en parfaite cohésion avec le repreneur,
- Faire profiter l'entreprise du nouveau métier du cédant.

Profil recherché

Personne physique ou morale

Cette agence conviendrait parfaitement :

- à un ex cadre dirigeant d'un grand groupe,
- à une agence de communication digitale souhaitant intégrer des compétences complémentaires et un portefeuille de marques de premier plan,
- à une société de services souhaitant intégrer un métier complémentaire en amont ou en aval de ses activités.

Complément