

# Service de livraison de nourriture et SaaS à croissance rapide



**MERGERSCORP**

## Service de livraison de nourriture et SaaS à croissance rapide

Cette entreprise est une plateforme innovante de livraison, de logistique et de gestion de flotte qui permet aux entreprises en ligne d'exécuter leurs commandes de manière transparente, évolutive et intelligente. Au service des marques de commerce électronique, des sociétés de vente directe au consommateur (DTC) et des détaillants à croissance rapide, cette entreprise rationalise les opérations de la chaîne d'approvisionnement grâce à des centres d'exécution stratégiquement situés, au suivi des stocks en temps réel, au traitement automatisé des commandes, à l'optimisation des itinéraires et à des réseaux d'expédition à l'échelle nationale.

### Solidité financière

Acteur reconnu sur un marché concurrentiel, l'entreprise combine une marque forte, une activité de service mature et une plateforme SaaS en pleine expansion. L'entreprise continue d'enregistrer une forte croissance de ses revenus et de sa rentabilité, dépassant désormais les 4,6 millions de dollars de revenus sur les 12 derniers mois et les 410 000 dollars de SDE en août 2025, avec des prévisions de revenus de plus de 5 millions de dollars d'ici la fin de l'année 2025. Avec le financement adéquat et une équipe de croissance, elle est bien positionnée pour mener et potentiellement dominer la catégorie de la gestion des livraisons.

### Principaux points forts

- Recettes
  - TTM jusqu'en août 2025 – Revenus 4,6M et SDE 411K
  - Recettes récurrentes – 4,7 millions de dollars déjà réservés pour 2025 (sans compter les nouveaux clients)
  - 2025 – Projection d'un chiffre d'affaires de plus de 5 millions de dollars (avec de nouveaux clients en cours d'élaboration)
- Croissance
  - Croissance totale de l'activité – 42 % de croissance du chiffre d'affaires (sur la base du chiffre d'affaires déjà réservé en 2025 par rapport à 2024)
  - Croissance du SaaS – 2 000 % de croissance du chiffre d'affaires en 2025
- Clients
  - 15 comptes d'entreprise actifs
  - Contrat moyen de 50 à 100 000 dollars par an
  - Service de haute qualité avec un faible taux d'attrition de la clientèle ( < ) 3%.
  - Majorité de clients avec des contrats de 12 mois
- Infrastructure évolutive de traitement des commandes
- Capacités de livraison à l'échelle nationale

### Marketing

Actuellement, il n'y a pas de dépenses de marketing. L'acquisition de clients repose sur l'affichage sur LinkedIn, l'approche à froid et des séquences de 15 points de contact. Il s'agit là d'une occasion unique pour un nouveau propriétaire d'augmenter les ventes en créant et en mettant en œuvre une nouvelle stratégie de marketing efficace.

### Opérations

L'entreprise est gérée avec succès par un seul propriétaire travaillant env. 15 à 20 heures par semaine pour s'occuper des réunions avec les clients, des examens

TARGET PRICE

\$ 1,700,000

GROSS REVENUE

\$ 4,714,046

EBITDA

\$ 450,239

BUSINESS TYPE

Logiciels et SAAS

COUNTRY

États-Unis

BUSINESS ID

L#20251023

internes des produits et d'une légère supervision financière. En outre, il y a environ 40 employés à distance pour les activités de services de livraison et les activités SaaS.

*The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction*

*The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.*

*By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.*

*This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.*

*The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.*

*All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.*

## MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

**MERGERSCORP**

[WWW.MERGERSCORP.COM](http://WWW.MERGERSCORP.COM)