

Plate-forme SaaS de marketing et de vente pour les biens de consommation et les services



MERGERSCORP

Plate-forme SaaS de marketing et de vente pour les biens de consommation et les services

La société propose une plateforme SaaS innovante conçue pour aider les entreprises de toutes tailles à renforcer l'engagement client, à optimiser leurs performances commerciales et à accélérer leur croissance. Sa solution s'articule autour de deux modules principaux :

- Fidélisation et engagement des consommateurs
- Automatisation des ventes et intelligence des données

Forte de plus de 12 ans d'expérience opérationnelle et de déploiements réussis sur quatre continents, la plateforme a démontré son évolutivité et son efficacité grâce à des relations de longue date avec des multinationales de premier plan. Grâce à son modèle économique reposant sur des revenus hautement récurrents et à sa présence mondiale, la société s'impose comme un acteur incontournable du secteur MarTech, en pleine expansion.

Innovation centrée sur le client

Cette plateforme a été conçue par ses fondateurs, qui possèdent une vaste expérience en tant que directeurs du marketing et des technologies de l'information au sein de multinationales. Leur connaissance directe des enjeux commerciaux leur a permis de mettre au point des solutions qui répondent directement aux besoins des clients et génèrent des résultats commerciaux mesurables.

Plateforme SaaS flexible et évolutive

- Solution entièrement gérée, basée sur le cloud, ne nécessitant aucun partenaire tiers pour la mise en œuvre.
- Un modèle d'abonnement flexible, basé sur la consommation, adapté aussi bien aux PME qu'aux grandes entreprises.
- Un rapport qualité-prix intéressant par rapport aux solutions concurrentes.
- Facilement évolutif selon les zones géographiques, les divisions et les segments de clientèle.

Fidélisation omnicanale et engagement des consommateurs

- Plateforme intégrée de marketing numérique, de fidélisation, de récompenses et de ludification.
- Permet un suivi et une interaction avec les clients à 360 degrés, en toute fluidité.
- Cela favorise la personnalisation de l'expérience client et renforce la fidélisation de la clientèle.
- Gestion centralisée des campagnes omnicanales sur plusieurs points de contact.

Détection des ruptures de stock et automatisation commerciale

- Collecte et traitement automatisés des données de ventes.
- Une visibilité de bout en bout sur les performances de la distribution et des ventes au détail.
- Programmes intégrés de gestion des mesures incitatives et de mise en œuvre sur le terrain.

GROSS REVENUE

\$ 3,000,000

EBITDA

\$ 900,000

BUSINESS TYPE

Logiciels et SAAS

COUNTRY

Argentine

BUSINESS ID

L#20261091

- Permet une prise de décision commerciale plus rapide, fondée sur les données, ainsi qu'une optimisation des performances.

Présentation de l'entreprise

Une expérience éprouvée

- Plus de 12 ans d'activité couronnée de succès.
- Des déploiements sur quatre continents.
- Les leaders du marché nous font confiance dans les domaines suivants :
 - Tabac
 - Pétrole et gaz
 - Biens de consommation
 - Agro-industrie
 - Automobile
 - Fabrication de pneus

Chiffre d'affaires récurrent élevé et bonne rentabilité

- Un modèle économique SaaS hautement évolutif et peu gourmand en capitaux.
- Plus de 90 % du chiffre d'affaires annuel récurrent (ARR) sont attendus en 2025.
- Une marge brute d'environ 70 % en 2025.
- Une forte génération de flux de trésorerie et un effet de levier opérationnel.

Sécurité et conformité de niveau entreprise

- Certifié conforme aux normes internationales les plus strictes.
- Certifié ISO 9001.
- Certifié ISO 27001.
- Conforme au RGPD.
- Un cadre de sécurité solide au service d'entreprises internationales.

Mise en œuvre pilotée par des experts

- Une équipe de direction forte de plus de 20 ans d'expérience dans les domaines de la technologie, du marketing et de la transformation numérique.
- Des capacités d'assistance client multilingue en temps réel.
- Une équipe composée de plus de 40 professionnels.

Modèle de logiciels et de services éprouvé

- Conçu par des experts du secteur possédant une solide expérience dans le domaine des biens de consommation.
- Perfectionné sans cesse depuis 12 ans grâce à une collaboration avec des clients de renommée mondiale.
- Une méthodologie de mise en œuvre éprouvée et un modèle de service client très apprécié.

Fort potentiel de croissance du marché

La société opère dans le secteur en pleine expansion des technologies marketing (MarTech), dont la valeur de marché dépasse actuellement les 400 milliards de dollars américains et qui devrait plus que doubler d'ici 2033. Cette croissance est portée par l'adoption croissante de l'automatisation basée sur l'IA, des stratégies axées sur les données propriétaires, l'engagement numérique des consommateurs et l'évolution des attentes en matière d'expérience client.

La société est stratégiquement bien placée pour tirer parti de ces tendances grâce à sa plateforme SaaS évolutive, à son modèle de revenus récurrents et à son implantation internationale en pleine expansion.

Le produit

La société a développé une puissante plateforme SaaS « low-code » qui associe de manière unique des fonctionnalités d'engagement client, de gestion de la fidélisation, d'exécution des ventes et d'intelligence commerciale au sein d'une solution intégrée unique.

Conçue spécialement pour les entreprises du secteur des biens de consommation, cette plateforme prend en charge les processus clés de marketing et de vente qui sont généralement dispersés entre plusieurs éditeurs de logiciels. Ses fonctionnalités complètes permettent aux entreprises d'optimiser leur exécution commerciale, d'accélérer la croissance de leur chiffre d'affaires, d'augmenter leur part de marché et de renforcer le positionnement de leur marque.

Contrairement aux solutions concurrentes, cette plateforme offre un écosystème de bout en bout qui couvre l'ensemble de la chaîne de valeur commerciale, depuis l'engagement des consommateurs et la gestion des programmes de fidélité jusqu'à la visibilité sur les ventes des distributeurs et la mise en œuvre des mesures d'incitation destinées aux détaillants.

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