

Club d'avantages et réductions – Réseau national B2B/B2CPostée le **06/02/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Fondée à la fin des années 1980, la société est pionnière dans l'exploitation d'un club d'avantages et de réductions multi-enseignes, à destination des salariés, comités d'entreprise, associations et particuliers.

Elle commercialise des cartes et packs d'adhésion donnant accès à un réseau national de partenaires dans les secteurs des loisirs, voyages, shopping et services.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Eléments chiffrés**

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			85	

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net			1	
Nb. de personnes				

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société opère sur le marché des programmes d'avantages et de réductions pour salariés et comités d'entreprise, un marché mature mais toujours soutenu par les enjeux de pouvoir d'achat. Son positionnement reste traditionnel, avec une offre peu digitalisée.

Concurrence

La concurrence est dominée par des acteurs digitaux (plateformes CE en ligne, applications d'avantages et de cashback). Face à ces acteurs, la société présente un retard technologique, mais conserve un socle existant pouvant être relancé ou intégré par un repreneur.

Points forts / faibles

Points forts

Concept et activité établis : société historiquement positionnée sur les programmes d'avantages, disposant d'une notoriété résiduelle auprès de partenaires et clients historiques.

Base de partenaires existante : réseau déjà constitué, offrant un socle réactivable sans reconstruction complète.

Diffusion significative : plusieurs milliers de cartes diffusées auprès de bénéficiaires finaux via des partenariats avec des organismes institutionnels et des groupes de protection sociale.

Points faibles

Retard significatif sur le digital : absence de plateforme moderne (UX, mobile, automatisation, data).

Complément d'information

Eléments complémentaires

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

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale