



Portail d'affaires

Agence de communication digitale en vidéo

Annonce V41944 mise à jour le 11/09/2018

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Agence de communication digitale en vidéo.

L'offre de vidéo est forfaitisée et le process industrialisé autour d'un large pool d'artistes.

Le web-marketing est très efficace et génère 50% de nouveaux prospects. Les reste venant des clients, très fidèles qui recommandent régulièrement.

La clientèle est grand compte à plus de 50%. Les 2/3 du CAC 40 sont client en direct.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2016
Fonds propres	200 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	150 k€

En k€/année	2014	2015	2016	2017
CA	300	800	1 400	1 800

En k€/année	2014	2015	2016	2017
Marge brute	70	650	1 000	1 200
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net	-15	20	40	20
Salariés	5	10	20	25

Indications concernant les éléments chiffrés

Il pourrait y avoir une excellente synergie pour un groupe de communication ou du conseil en stratégie/transformation digitale ou un média voulant se développer vers la formation, de même que pour développer une offre en e-learning, ...

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Leader français sur son marché de niche originel : "Whiteboard animation", la société a développé une offre graphique complète en animation vidéo (motion design, ...).

Les clients, au départ des startups (création d'une vidéo explicative pour démontrer leur offre de service sur leur site) sont devenus des très grands comptes. Aujourd'hui à 90%, la société travaille en direct avec les Dir Comm et les DRH de très grands groupes pour créer des vidéos explicatives en rapport avec l'innovation, leur transformation digitale, leur nouveaux process, le e-learning afin d'expliquer en vidéo de façon courte, efficace et fun leur changements.

Concurrence

Quelques sociétés sont positionnées sur ce marché en France ainsi que de nombreux free-lance et quelques logiciels pour créer soi-même son animation.

Points forts

- Croissance rapide (4 années d'existence seulement).
- Plus de la moitié du CAC 40 sont clients, ainsi que des dizaines de grands groupes français et internationaux.
- Une offre industrialisée sur un marché en très forte croissance (besoin en vidéo explicative pour communiquer sur smartphone, sur intranet (information et formation interne), ...)
- L'entreprise opère avec un staff de 25 personnes et une équipe en constant recrutement de plus de 100 artistes free-lance.
- Fort potentiel de développement en France et à l'international.
- Développement naturel vers le gros potentiel du marché de la formation digitale (e-learning).

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de cession	Adossement industriel

Complément	<p>Entrepreneur récidiviste, le cédant est ouvert à plusieurs solutions. Après 4 années d'expansion, sa société peut passer à un nouveau stade et s'attaquer en parallèle à un nouveau marché très prometteur lié à la formation.</p> <p>Le cédant a une DG qui gère l'opérationnel depuis plus d'un an. Il a en parallèle un autre projet de création d'entreprise lié aux escape game.</p>
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
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	400 k€
Complément	<ul style="list-style-type: none"> - Recherche d'un partenariat avec une synergie pour grossir plus vite. - La forte croissance de la société incite le cédant à vouloir se rapprocher d'une entreprise plus grosse afin de faciliter cette croissance, notamment à l'international. - Le cédant a une bonne expérience pour créer/lancer de nouveaux business innovant (c'est sa 4e entreprise créée) mais n'est pas un expert pour la développer au-delà d'une certaine taille.