



Portail d'affaires

Solution digitale pour les producteurs de spectacles

Annonce V76472 mise à jour le 12/04/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Gironde

Résumé général de l'activité

L'entreprise est pionnière dans la digitalisation des producteurs de spectacles et commercialise un logiciel de gestion qui leur est spécifiquement dédié.

Cette solution a progressivement couvert les principaux besoins des tourneurs, pour devenir aujourd'hui un cockpit de gestion 360° : Outil de réservation, CRM, Interface d'Emailing, tableaux de gestion de projet, calendrier de gestion de tournées, module de gestion de budget et de gestion administrative (y compris contrats, devis, factures, et exports comptables), ainsi qu'une base de données commerciale.

Après 20 ans d'activité, la société bénéficie aujourd'hui d'une forte reconnaissance sur son marché : elle a accompagné la structuration méthodologique du secteur, et a permis à plus de 500 professionnels de réaliser des économies de temps et de coûts.

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	235 k€
Dettes financières	65 k€
Trésorerie nette	160 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	600	550	670	715
Marge brute				
EBE	55	60	140	180

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Rés. Exp.	-55	5	55	110
Rés. Net	-15	10	35	75
Salariés			8	8

Indications concernant les éléments chiffrés

CA : Le CA est généré à travers la vente d'abonnements mensuels et annuels aux diverses solutions proposées par Bob et par la vente d'Add-ons.

En chiffres : 550 k€ de CA en 2023, en croissance régulière de 5% par an, sans dépendance aux top 10 clients (13% du CA), et avec une forte récurrence (75% du chiffre sécurisé en début d'année).

EBE : La masse salariale représente aujourd'hui la majeure partie des charges. L'arrivée en phase de maturité (moindres développements de nouveaux modules, maintenance "légère" des modules existants) permettra de contrôler l'évolution de ce poste de coûts.

En chiffres : Un modèle rentable avec 11% d'EBE en 2023, en constante progression depuis 3 ans.

Résultat Net : Après un Résultat Net 2022 légèrement négatif (fort impact des dotations aux amortissements sur cet exercice), l'entreprise a retrouvé la rentabilité et devrait poursuivre sa progression à l'avenir.

En chiffres : Taux R.Net / CA prévu à hauteur de 13% à l'horizon 2026.

Trésorerie : La trésorerie actuelle nette est positive (101 k€ en janvier 2023). La rentabilité de l'activité permet d'améliorer la position de trésorerie dans le temps tout en remboursant les emprunts contractés (PGE de 100 k€ contractés en période de COVID remboursé à l'horizon de mai 2026).

Effectifs : Une équipe passionnée de 10 personnes dans la région bordelaise, caractérisée par sa forte indépendance (Dirigeant en retrait depuis 3 années), et la couverture de son expertise (sectorielle, tech, commerciale et administrative).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise s'adresse à toutes les typologies de clients sur son marché.

Elle propose deux offres commerciales répondant aux besoins variés de sa clientèle :

Offre Express : adaptée aux compagnies, aux indépendants et aux nouvelles et petites entreprises, cette offre d'entrée de gamme est accessible à partir de 20€ par mois ou 220€ par an. Elle inclut les modules classiques liés à la diffusion.

Offre Entreprise : conçue pour les entreprises de production plus structurées et les leaders du secteur, cette offre complète comprend tous les modules développés par l'entreprise. Son tarif est de 140€ par mois ou 1540€ par an.

En plus de ces offres, des Add-ons sont disponibles "à la carte" pour répondre aux besoins spécifiques des clients, avec un coût moyen de 247€.

Concurrence

Le marché des SaaS pour tourneurs est caractérisé par :

- Un nombre réduit de compétiteurs.
- Un ancrage territorial marqué (peu de compétiteurs rentrent sur le marché international).

Dans ce contexte, la société est actuellement en position de leader sur le marché français. Le produit se distingue également de ses concurrents, tant nationaux qu'internationaux, sur plusieurs aspects :

- Expertise du marché français : Le marché français présente des particularités administratives et une fragmentation importante des structures de production de spectacles, qui le distinguent des autres marchés européens. Depuis sa création, la société a intégré ces spécificités dans son outil afin d'offrir à ses clients une utilisation optimale de celui-ci.
- Base de données : La société est le seul acteur au niveau européen à offrir à ses utilisateurs une base de données commerciale intégrée à son produit.
- ERP : Peu de solutions logicielles en tant que service (SaaS) destinées aux tourneurs proposent actuellement ce type de module.

Points forts

La société compte aujourd'hui plusieurs points forts clairement identifiés :

Une importante récurrence du CA :

En 2023, la part des clients utilisant la solution depuis plus d'un an était de 74%.

Un produit parvenu à maturité :

La maturité des produits de la société nécessite peu de développements supplémentaires et entraîne des coûts de maintenance réduits, ce qui devrait contribuer à accroître rapidement la rentabilité de l'entreprise.

Une dynamique financière positive :

Le CA a augmenté de 25% en 8 ans est relativement atomisé (les 10 premiers clients représentaient 13% du CA en 2023), réduisant ainsi les risques de concentration du CA.

- La performance opérationnelle s'améliore, avec un taux EBE/CA de 11% en 2023 et prévu à 26% en 2026.

Pour l'avenir, la société peut également s'appuyer sur d'autres éléments :

Un contexte de marché favorable :

Le marché du spectacle vivant est aujourd'hui dynamique. Le CA lié aux événements musicaux devrait ainsi doubler d'ici 2028 (Source : 2023: a year in trends ; IQ Mag ; 12/23).

Des pistes de développement d'ores et déjà à l'étude :

Qu'il s'agisse de développement de nouveaux modules, de la création d'une version mobile, de perspectives d'internationalisation ou d'adresser de nouveaux types de clients (ex : organisation de salons), la société a aujourd'hui plusieurs pistes pour envisager un développement serein à l'avenir.

Points faibles

Le développement de l'outil en version mobile est en cours. Fin de développement prévue : courant 2024.

L'ergonomie de l'outil peut être améliorée. L'équipe étudie d'ores et déjà les améliorations à mettre en place.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Le dirigeant historique part aujourd'hui à la retraite et souhaite donc céder cette entreprise.
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