



Portail d'affaires

Agence de marketing et communication

Annonce V77586 mise à jour le 27/06/2024

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	DOM TOM
Département	Confidentiel

Résumé général de l'activité

Agence de communication et marketing spécialisée dans la création de campagnes 360° sur mesure.

Son expertise couvre la production de contenus innovants, la conception de stratégies créatives, la gestion de projets, ainsi que la réalisation d'enquêtes et d'études de marché approfondies.

Son équipe dynamique de 15 professionnels dévoués est au service d'une clientèle diversifiée sur les marchés polynésien et pacifique.

La société collabore avec des entreprises basées en Nouvelle-Zélande, en Australie et aux États-Unis, leur offrant des solutions personnalisées et efficaces pour répondre à leurs besoins spécifiques et atteindre leurs objectifs.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Fonds propres	120 k€
Dettes financières	470 k€
Trésorerie nette	65 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	1200	1500	1 650	1 800
Marge brute	550	650	700	850
EBE	95	100	100	150
Rés. Exp.	70	100	80	100
Rés. Net	5	20	5	5
Salariés	7	12	11	14

Indications concernant les éléments chiffrés

L'agence détient la totalité des parts sociales, soit 100%, d'une agence événementielle prospère.

Cette filiale spécialisée dans l'organisation et la gestion d'événements a réalisé un chiffre d'affaires impressionnant de 500 000 euros en 2023.

Cette performance financière solide témoigne de la synergie efficace entre les deux entités et renforce la position de l'agence mère sur le marché.

La propriété intégrale de cette agence événementielle permet non seulement de diversifier les activités, mais aussi d'exploiter des opportunités complémentaires qui contribuent à la croissance globale et à la stabilité financière du groupe.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Leader sur le marché, l'agence se distingue par sa capacité à collaborer de manière régulière et soutenue avec une diversité de secteurs d'activité. Que ce soit dans la téléphonie, l'aéronautique, l'automobile, le tourisme, l'alimentaire, ou encore les secteurs public et privé, le portefeuille de clients est remarquablement varié. Cette répartition équilibrée des clients est stratégique pour l'agence, car elle permet de minimiser les risques de dépendance excessive à un seul secteur.

En travaillant avec une gamme aussi étendue d'industries, la société a acquis une expertise multifacette et une flexibilité qui lui permettent de répondre efficacement aux besoins spécifiques de chaque secteur.

Sa capacité à adapter ses solutions et ses services en fonction des particularités de chaque domaine d'activité renforce sa position de leader. De plus, cette diversification offre une résilience accrue face aux fluctuations économiques, assurant ainsi la pérennité et la croissance continue de l'agence.

Cette approche plurielle et équilibrée non seulement soutient sa stabilité financière, mais elle enrichit également son savoir-faire, lui permettant de proposer des perspectives et des innovations croisées qui bénéficient à l'ensemble de ses clients. Grâce à cette stratégie de diversification sectorielle, la société demeure à l'avant-garde de son industrie, prête à relever les défis et à saisir les opportunités qui se présentent.

Concurrence

Il y a une concurrence présente sur le marché, mais elle se détache sur plusieurs aspects essentiels :

Staff : l'équipe se distingue par son expertise, sa formation et son dévouement. Composée de professionnels hautement qualifiés et expérimentés, elle est son atout majeur, apportant une richesse de connaissances et de compétences qui surpassent celles de ses concurrents.

Volume d'affaires : la société a atteint un volume d'affaires important grâce à sa capacité à gérer de multiples projets de grande envergure simultanément. Cette capacité, combinée à son réseau de clients fidèles et diversifiés, la place en tête du secteur.

Qualité de service et d'équipe : l'entreprise s'engage à offrir un service de la plus haute qualité, soutenu par une équipe passionnée et proactive. Ses processus sont optimisés pour assurer une satisfaction client maximale, et sa culture d'entreprise valorise l'excellence, l'innovation et la réactivité. Cette attention à la qualité de service la distingue nettement de la concurrence.

Bien que la société ait des concurrents sur le marché, elle est difficile à égaler en termes de compétences du personnel, volume

d'affaires et qualité de service. Ces éléments font de cette agence un leader dans son domaine.

Points forts

Avec plus de 10 ans d'expérience, l'agence bénéficie d'une reconnaissance et d'une légitimité solides dans son domaine. Cette longue expérience témoigne de sa capacité à évoluer et à s'adapter aux besoins changeants du marché, consolidant ainsi sa réputation d'excellence. En outre, l'agence se distingue par une clientèle diversifiée, dont une part significative est internationale, ouvrant ainsi un potentiel considérable de développement à l'échelle mondiale.

Les équipes de l'agence sont composées de professionnels formés, motivés et passionnés, tant par leurs clients que par leur environnement de travail. Leur expertise et leur dévouement se traduisent par un engagement constant à fournir des services de haute qualité. Cette passion commune pour l'excellence crée un cadre propice à l'innovation et à la créativité, permettant à l'agence de répondre de manière efficace et innovante aux défis et aux opportunités du marché international. Ensemble, ces éléments positionnent l'agence comme un acteur incontournable, prêt à exploiter de nouvelles opportunités de croissance et à renforcer sa présence globale.

Points faibles

Il n'existe pas de contrats récurrents avec les clients, ce qui signifie que chaque projet représente une mission unique à mener avec la plus grande qualité.

Cette approche garantit non seulement la satisfaction des clients, mais elle est également cruciale pour assurer la pérennité de l'activité de l'agence.

En effet, la réussite de chaque mission et la fidélisation des clients dépendent directement de sa capacité à livrer des résultats exceptionnels et à dépasser les attentes.

Par conséquent, chaque projet est traité comme une opportunité de démontrer son expertise, son engagement et sa capacité à innover, renforçant ainsi la réputation et la position de l'agence sur le marché.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	<p>Le dirigeant possède d'autres sociétés et projets qui requièrent une attention accrue.</p> <p>En raison de l'importance et du potentiel de ces initiatives, il souhaite désormais leur consacrer davantage de temps et de ressources.</p> <p>Sa vision entrepreneuriale et son engagement envers ces nouvelles opportunités reflètent son désir de diversifier ses activités et d'explorer de nouveaux horizons stratégiques.</p> <p>En se concentrant sur ces projets additionnels, il aspire à maximiser leur succès tout en continuant à insuffler une dynamique positive dans ses entreprises existantes.</p> <p>Il est totalement ouvert à offrir un accompagnement sur 12 ou 24 mois.</p>
Prix de cession	1 000 k€
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	500 k€
Complément	<p>Reprendre une agence de communication et marketing est une aventure passionnante et enrichissante.</p> <p>Tout d'abord, une solide expérience dans les domaines de la communication et du marketing est indispensable. Une dizaine d'années de pratique vous permettra de bien comprendre les rouages de ce secteur dynamique. De plus, il est crucial d'avoir des compétences en gestion d'entreprise pour diriger efficacement l'équipe et assurer la bonne santé financière de l'agence.</p> <p>Être un excellent communicant est aussi fondamental, car développer et entretenir des relations solides avec les clients et partenaires est la clé du succès.</p> <p>Le leadership est une qualité non négociable. Inspirer et motiver votre équipe tout en favorisant un environnement de travail innovant et collaboratif fait toute la différence. Être adaptable aux évolutions du marché et toujours prêt à innover vous positionnera en tête de la concurrence.</p> <p>Enfin, disposer des ressources financières nécessaires pour l'acquisition, tout en ayant une passion authentique pour ce secteur sont les éléments clés de cette transition.</p> <p>En somme, avec ces atouts en main, vous êtes prêt à reprendre une agence de communication et marketing et à la mener vers de nouveaux sommets.</p>