

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SASU

**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans

**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France

### Résumé général de l'activité

Dans le contexte post-Brexit qui a fragmenté le marché européen du marketing digital, cette agence d'excellence digitale basée à Paris se positionne pour devenir le nouveau hub de référence pour les grands comptes et les PME/ETI à forte croissance.

Elle est fondée par un trio de serial entrepreneurs (exits réussis, parcours chez des GAFAM et des grands réseaux publicitaires internationaux).

L'équipe combine l'excellence stratégique d'origine londonienne avec l'agilité et la technologie de pointe.

Son modèle hybride fusionne le conseil stratégique et la technologie :

- Conseil stratégique premium : Une expertise de pointe en SEA, SEO, Paid Social et AIO (Artificial Intelligence Optimization) pour transformer les investissements digitaux en croissance mesurable et tangible.

- Technologie propriétaire via son Studio IA interne : l'agence développe une suite d'outils IA (analyse prédictive, agents conversationnels) qui créent une barrière technologique à l'entrée, optimisent le ROI client et assurent sa propre scalabilité ainsi que des marges élevées.

Son approche, entièrement axée sur la performance, a déjà atteint sa rentabilité et prouvé sa forte traction sur le marché.

### En plus

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

A propos de la levée de fonds

Type d'opération :Renforcement des fonds propres

Explication de la levée de fonds :Levée d'amorçage (Seed) pour accélérer la traction commerciale, enrichir la roadmap de son studio IA et structurer l'équipe pour les 18 prochains mois. Marketing & Ventes (40 %) : Pour financer l'acquisition et sécuriser 6 à 8 grands comptes référents. Recrutement & Talents (30 %) : Pour intégrer 3 profils stratégiques (Head of Strategy, SEA Manager, Data Scientist). R&D & Technologie (20 %) : Pour accélérer le déploiement de sa plateforme IA. Fonds de roulement & Infra (10 %) : Pour sécuriser la croissance. Objectif post-levée : Devenir le partenaire de référence en Europe sur son segment et atteindre un chiffre d'affaires annualisé entre 780 k€ et 1 M€ d'ici fin 2026.

Montant recherché :150 k€

Participation proposée :Minoritaire

Eléments chiffrés

| En k€/année           | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|-----------------------|------|------|------|------|
| CA                    |      |      | 390  | 780  |
| Marge brute           |      |      | 250  | 540  |
| EBE                   |      |      | 85   | 350  |
| Résultat exploitation |      |      |      |      |
| Résultat net          |      |      |      |      |
| Nb. de personnes      |      |      | 5    | 8    |

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Équipe d'exception : Trio de fondateurs experts et complémentaires avec des track-records entrepreneuriaux prouvés (exits réussis, MBA, PhD), réduisant significativement le risque d'exécution.

Avantage technologique défendable : Le studio IA interne développe une suite d'outils propriétaires créant une barrière à l'entrée, améliorant la performance client et assurant des marges supérieures à la norme du secteur.

Positionnement Unique post-Brexit : l'entreprise répond à un vide stratégique clair sur le marché européen, offrant une alternative agile et centralisée aux grands réseaux traditionnels.

Modèle économique robuste et "scalable" : Modèle dual sécurisé par des revenus récurrents (MRR), positionnement premium sur les Grands Comptes et une rentabilité déjà démontrée.

Traction initiale forte : Preuve de concept validée avec des clients actifs de premier plan et un pipeline commercial qualifié démontrant un fort "product-market fit".

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

#### Compléments, spécificités

Après un premier semestre d'activité réussi, la société a validé la forte traction de son modèle dual (le conseil stratégique et la technologie).

Le portefeuille de clients actifs (PME et Grands Comptes) génère déjà un MRR solide et en croissance, confirmant la pertinence du business model et une rentabilité atteinte.

La levée de fonds vise à accélérer une croissance déjà prouvée, soutenue par un pipeline commercial qualifié et une structure de coûts agile.

#### Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement