

## Description générale

### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** SAS

**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans

**Localisation du siège :** Rhône, Rhône-Alpes, France

### Résumé général de l'activité

Agence de création et de production intégrée, née de la fusion de trois structures.

Positionnement 360° couvrant stratégie, création, production et diffusion.

Infrastructures techniques propriétaires (audio, vidéo, digital, serveurs sécurisés).

Produits & services : Services premium et sur-mesure, de l'identité sonore aux spots TV et digitaux, en passant par le motion design, les podcasts et la conception de campagnes publicitaires.

Chaque projet est conçu comme une pièce unique, adaptée à l'ADN de chaque client.

### En plus

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

### A propos de la cession

**Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire

**Raison principale de la cession :** Adossement industriel

## Éléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		2 000	2 100	2 500
Marge brute				
EBE		100	70	125
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes		20	21	24

Autres chiffres

Fonds propres : 245 k€  
Intitule\_dettes : 150 k€  
Trésorerie nette : 100 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement stratégique : La société couvre les besoins de ses clients de la création sonore et vidéo jusqu'à la diffusion. Lancement complémentaire d'une marque basée sur l'IA pour adresser les enjeux de production augmentée.

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Infrastructure propriétaire et maîtrisée : L'ensemble des moyens techniques est internalisé, garantissant une qualité constante, une maîtrise des délais et une agilité opérationnelle. L'intégration d'outils IA renforce la scalabilité du modèle.

Clients : Portefeuille diversifié de plus de 300 clients (PME, ETI, régies et grands comptes) avec une forte récurrence.

Points faibles

Objectifs : L'agence ambitionne une montée en gamme à travers le développement des grands comptes.

Une fois intégrés au portefeuille, ces clients stratégiques feront l'objet d'un accompagnement global, avec pour objectif de leur vendre par la suite l'intégralité de la chaîne de valeur de la société.

## Complément d'information

### Éléments complémentaires

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

### Profil de repreneur recherché

Personne morale