

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Agence d'excellence digitale 360 basée à Paris, dédiée à la performance des PME/ETI en croissance et des grands comptes.

Fondée sur plus de 20 ans d'expérience internationale par son dirigeant (PhD, MBA, ex-Fondateur cabinet de conseil, WPP, Microsoft, Amazon), la société a pour mission de transformer les budgets marketing de ses clients en centres de profit mesurables.

L'équipe combine une expertise de pointe en SEA, SEO, AIO et Paid Social avec des solutions IA pour l'optimisation créative, création de sites Internet.

L'approche est résolument stratégique, obsédée par le ROI, et transforme les investissements digitaux en avantages compétitifs tangibles.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi
La société travaille à l'export

A propos de la levée de fonds

Type d'opération : Renforcement des fonds propres

Levée d'amorçage (seed) de 50 k€ pour accélérer la traction sur 18 mois. Objectifs principaux : - Marketing & Ventes : Financer l'acquisition client en France et préparer l'entrée sur le marché US. Renforcer l'équipe sales. - Recrutement & Talents : Recrutement d'experts clés (Head of Strategy, Paid Media Manager, Data Scientist). - R&D & Technologie : Finaliser le MVP de la plateforme IA et poursuivre les itérations. - Fonds de roulement & Infra : Sécuriser > 12 mois de trésorerie. - Objectif post-levée : Sécuriser 6-8 grands comptes référents et atteindre un CA annualisé de 780 k€ - 1 M€ d'ici fin 2027.

Explication de la levée de fonds :

Montant recherché :

50 k€

Participation proposée :

Minoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			400	800
Marge brute			250	550
EBE			85	350
Résultat exploitation			75	350
Résultat net			60	250
Nb. de personnes			5	8

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Agence de performance marketing "boutique" qui combine l'agilité d'une structure experte avec les standards des grands réseaux. Elle se positionne en alternative aux agences marketing et cabinets de conseil traditionnels sur les sujets de performance digitale. Différenciation par : - Expertise internationale pointue (+20 ans Londres/Paris) du dirigeant unique. - Approche stratégique senior et obsession du ROI. - Innovation technologique avec une forte expertise IA et des capacités 360 de pointe.

Concurrence

Agences digitales spécialisées grands comptes, pôles digitaux de grands réseaux de communication, certains cabinets de conseil en transformation digitale.

Points forts / faibles

Points forts

- Fondateur unique, expert reconnu (exit réussi, PhD à Paris Dauphine-PSL) avec une expertise de pointe en stratégie et exécution.
- Expertise unique en AIO, le futur du search, créant une barrière à l'entrée.
- Technologies IA renforçant cette barrière.
- Modèle économique dual : Positionnement premium sur les grands comptes, sécurisé par une base de revenus récurrents (MRR) via un segment PME/ETI.
- Traction initiale démontrée avec des clients actifs et un pipeline qualifié.

Points faibles

- Société nouvelle : Notoriété et portefeuille de clients référents encore à construire.
- Dépendance initiale au fondateur pour le développement commercial.
- Nécessité d'une acquisition client soutenue pour atteindre les objectifs de croissance.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Compléments, spécificités

Société lancée en avril 2025, ayant déjà sécurisé une base de revenus récurrents (MRR) et un portefeuille de clients actifs, validant la pertinence de son modèle.

Les chiffres 2026-2028 sont prévisionnels et issus d'un Business Plan détaillé.

La levée de fonds vise à accélérer une croissance déjà amorcée.

Structure de coûts agile, rentabilité atteinte en 4 mois.

Aucun endettement.

Business Plan et pitch deck disponibles après signature d'un NDA.

Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

Complément sur l'investisseur

Recherche de "smart money" : Un partenaire apportant un soutien stratégique et un accès à son réseau.

Expérience / réseau indispensable en MarTech, AdTech, SaaS B2B, Digital 360, IA, ou Services aux grands comptes.

Intérêt pour des modèles B2B scalables, compréhension des enjeux du marketing digital international.

Vision sur le long terme et alignement sur les valeurs d'excellence.