

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Rhône, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

Agence événementielle spécialisée dans la création, l'organisation et la production d'événements culturels et lifestyle à forte dimension communautaire.

L'agence conçoit des expériences immersives pour les marques et le grand public, mêlant événementiel, scénographie, activations terrain et visibilité de marque.

Elle s'appuie sur des événements propriétaires et sur sa marque boisson pour renforcer l'impact, la notoriété et la monétisation des projets.

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 :

La levée de fonds a pour objectif d'accompagner le changement d'échelle de l'entreprise et de sécuriser le développement des événements propriétaires. Elle permettra d'anticiper les coûts de production en amont, de renforcer la trésorerie et de réduire les risques liés au calendrier événementiel. Les fonds seront principalement alloués à la production, à la communication et à l'amélioration de l'expérience visiteurs et partenaires. Cette levée vise également à structurer durablement l'organisation, renforcer les ressources clés et soutenir la croissance à partir de 2026. L'objectif est de consolider un modèle rentable, pérenne et créateur de valeur à long terme.

Montant recherché :

450 k€

Participation proposée :

Minoritaire ou majoritaire

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	150	300	200	600
Marge brute	55	150	80	250
EBE	-15	20	-35	90
Résultat exploitation	-20	10	-45	70
Résultat net	-25	5	-50	50
Nb. de personnes	1	3	4	4

Position / concurrence**Positionnement par rapport au marché**

La société se positionne comme un éditeur d'événements propriétaires à forte identité culturelle, à la croisée de l'événementiel, du divertissement et du lifestyle. Contrairement aux salons traditionnels ou aux agences généralistes, les événements sont conçus comme de véritables plateformes culturelles, combinant expérience immersive, communauté engagée et forte attractivité pour les marques. Ce positionnement premium et différenciant permet d'occuper un espace encore peu structuré du marché : des événements à fort impact émotionnel, générateurs de visibilité, d'engagement et de valeur durable.

Concurrence

La concurrence est composée principalement de salons traditionnels, d'événements ponctuels indépendants et d'agences événementielles généralistes. Ces acteurs disposent parfois de moyens importants, mais proposent des formats standardisés, peu différenciés et faiblement connectés aux communautés. Son avantage concurrentiel repose sur la propriété des événements, une forte identité de marque, une communauté engagée et une capacité à créer des expériences immersives difficiles à répliquer. Ce positionnement permet de capter une valeur durable et de se différencier clairement des acteurs existants.

Points forts / faibles

Points forts

- Événements propriétaires à forte identité.
- Traction prouvée et chiffre d'affaires en croissance.
- Communauté engagée et qualifiée.
- Modèle économique diversifié et maîtrisé.
- Capacité d'exécution terrain démontrée.
- Positionnement culturel clairement différenciant.
- Potentiel de duplication et de montée en échelle.
- Marque premium difficilement répliquable.

Points faibles

- Dépendance partielle au calendrier événementiel.
- Forte intensité de trésorerie en phase de production.
- Sensibilité aux aléas opérationnels et logistiques.
- Structure encore en phase de consolidation.
- Ressources humaines limitées avant changement d'échelle.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Profil d'investisseur

Personne physique