

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SARL
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Nord-Pas-de-Calais, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Agence créative de production audiovisuelle.

Conception et production de contenus vidéos à fort impact pour les marques, du social media aux campagnes TV nationales.

Une offre complète et différenciante.

Conseil audiovisuel stratégique & créatif.

Tournage, motion-design, 3D, photo.

Expertise pionnière en IA générative appliquée à la vidéo.

Large éventail de productions vidéo, allant de la vidéo éphémère en équipe réduite jusqu'aux productions les plus stratégiques et pérennes.

Une marque reconnue et solide.

+400 vidéos livrées / an - 90 productions.

CA entre 1 et 1.2 M€ depuis 4 ans.

15 ans d'expérience.

50 à 60 freelances qualifiés.

Clients majeurs : Retail, Santé, Sport.

Agence la plus titrée au nord de Paris.

En plus

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1 200	1 250	1 100	
Marge brute	750	750	700	
EBE	100	100	15	
Résultat exploitation	100	100	-25	
Résultat net	100	65	-25	
Nb. de personnes			7	

Autres chiffres

Fonds propres : 140 k€

Intitule_dettes : 60 k€

Trésorerie nette : 85 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Production créative premium et ROIste, allée à la flexibilité et la compétitivité d'une structure régionale agile. Réputation forte et notoriété régionale. Développement basé sur la fidélité des clients et une réelle capacité d'acquisition. Équipe stable et expérimentée. Faible turnover (6

départs en 14 ans). Label RSE en cours – mécénat actif. Création d'une activité dédiée aux productions 'sans tournage' en 2025.

Concurrence

Agence capable de créer des concepts et de les décliner, pour des grands comptes comme pour des PME et institutionnels.

Points forts / faibles

Points forts

- Notoriété.
- Bouche à oreille.
- Réputation.
- Accessibilité.
- Singularité.
- Qualité premium.
- Expertise.
- Polyvalence.
- ROiste.

Points faibles

Marges à optimiser.

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