

Description générale

Description de l'activité recherchée

Recherche d'acquisition ou d'associés pour transformer une agence marketing et la positionner comme leader dans un environnement digital évolutif.

Localisation : France entière, avec une priorité pour le Nord et le Benelux, zones stratégiques pour les activités actuelles du repreneur.

Profils recherchés :

a. Professionnels du web ayant une expérience en agence : Experts en SEO, SEA, ou développement web capables de renforcer la dimension technique et opérationnelle du projet.

b. Gestionnaires ou visionnaires : Partenaires avec une capacité à structurer et développer un réseau de clients ou de partenaires.

Vision commune : Construire une activité performante, agile et capable de s'adapter aux mutations constantes du marché digital.

Pourquoi collaborer avec le repreneur ?

Expertise reconnue : Son parcours combine une solide expérience stratégique et une maîtrise approfondie des techniques SEO/SEA et d'automatisation.

Opportunités à fort potentiel : Le marché digital est en pleine transformation, offrant des possibilités considérables pour les agences prêtes à s'adapter.

Vision orientée innovation : Avec une forte appétence technique, le repreneur est en mesure de moderniser une activité et de développer des solutions différenciantes pour les clients.

Objectif : Positionner une agence existante comme un acteur innovant, en renforçant son offre de services grâce à l'automatisation, l'intelligence artificielle et une stratégie marketing axée sur la performance.

Approche : Accompagner la transformation d'une structure en optimisant ses processus internes et en développant des opportunités commerciales.

Recherche d'associés stratégiques.

Raison de l'acquisition

Bénéficier de l'antériorité de l'entreprise :

L'acquisition permet de s'appuyer sur une structure existante, avec une réputation établie et un historique solide. Cela rassure les clients, qui trouvent dans l'entreprise un partenaire expérimenté et offre une base de confiance immédiate, difficile à construire en démarrant seul.

Accélérer le développement :

Se lancer seul dans le marketing digital peut être laborieux et chronophage. En reprenant une entreprise opérationnelle, le repreneur gagne un temps précieux sur la création des processus, le recrutement et le développement commercial. Cela permet de se concentrer directement sur les enjeux stratégiques.

S'appuyer sur une équipe en place :

Une structure existante dispose d'équipes déjà formées et opérationnelles, qui connaissent le marché et les attentes des clients. Cela permet d'avoir une base solide sur laquelle travailler pour améliorer et structurer davantage les opérations.

Optimiser et contrôler les processus :

L'intégration de compétences complémentaires ou antagonistes au sein de l'entreprise permet d'avoir un regard critique et d'identifier les axes d'amélioration. Le pilotage d'une entité existante donne une vue d'ensemble qui favorise l'optimisation des processus et l'alignement stratégique.

Améliorer la vision de l'entreprise :

En reprenant une structure, il devient possible de transformer l'activité en y intégrant des innovations (comme l'IA ou l'automatisation) et des approches stratégiques modernes. Cela permet de créer une vision plus ambitieuse et alignée sur les évolutions du marché.

Type de société recherchée

Société in bonis ou ayant des difficultés financières

Eléments chiffrés

Taille et rentabilité de la structure recherchée

Nombre de collaborateurs recherchés : **0 nb 15**

Chiffre d'affaires : **350 k€ CA 2 000 k€**

Informations sur l'acquéreur

Informations sur l'acquéreur

Ancienneté de la société : **Non renseigné**

CA société : **Non renseigné**

Nb. personnes : **Non renseigné**

Résultat net : **Non renseigné**

Description générale de l'activité de l'acquéreur

Non renseigné

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

Directeur marketing et expert en SEO/SEA, le repreneur a développé une expertise approfondie dans la transformation digitale et l'optimisation des stratégies omnicanales.

Grâce à une appétence technique avancée, notamment dans l'automatisation et l'intégration de l'intelligence artificielle, le repreneur propose une vision moderne pour faire évoluer les agences marketing et digitales.

Les atouts du repreneur :

- Stratégie digitale pointue : Maîtrise des leviers SEO/SEA et des outils techniques permettant de booster la visibilité et les performances en ligne.
- Compétences techniques approfondies : Mise en place d'automatisations pour réduire les coûts opérationnels et améliorer la productivité.
- Expertise en gestion : Expérience dans le pilotage d'équipes pluridisciplinaires et dans la restructuration stratégique d'activités.
- Orientation ROIste : Capacité à transformer des opportunités en résultats mesurables pour maximiser le retour sur investissement.

Résultats rapides sous 4 mois :

La priorité sera donnée à des actions immédiates pour rationaliser les coûts et recentrer l'activité commerciale, tout en intégrant des leviers de croissance rapide tels que :

- Réduction des dépenses non essentielles.

Mise en place de nouvelles offres ou campagnes marketing ciblées.

- Renforcement des efforts commerciaux pour attirer de nouveaux clients et fidéliser les existants.

Impact stratégique à évaluer sur un an :

Si des résultats probants sont attendus dès les premiers mois, il faudra compter une année complète pour mesurer pleinement l'effet des transformations structurelles et stratégiques.

Concernant cette acquisition, l'acquéreur est en recherche active.

La démarche de l'acquéreur

L'acquéreur souhaite :

- **Une reprise totale, le cédant quittant l'entreprise**
- **Une reprise majoritaire, le cédant restant en minoritaire**
- **Une association minoritaire avec le chef d'entreprise actuel**