

Agence événementielle

Postée le **30/07/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Localisation du siège : Ile-de-France, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Agence événementielle spécialisée dans la conception, la production et la coordination d'événements corporate (conventions, assemblées générales, soirées d'entreprise, lancements, inaugurations, ...).

Positionnement différenciant autour de la scénographie, de la direction technique et de la communication événementielle.

Clientèle principalement B2B (~80% entreprises, ~20% collectivités), ancrée en Île-de-France. Organisation légère appuyée sur un réseau de partenaires techniques qualifiés. Canal d'acquisition web structurant (SEO, contenus, demandes entrantes récurrentes).

Plus de 20 ans d'activité.

Exécution de bout en bout avec interlocuteur unique.

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		1 100	1 100	
Marge brute				
EBE		20	35	
Résultat exploitation		25	30	
Résultat net		35	25	
Nb. de personnes		4	4	

Autres chiffres

Fonds propres : 260 k€
Intitule_dettes : 10 k€
Trésorerie nette : 330 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Agence généraliste à forte dimension technique et scénographique, positionnée sur le segment corporate exigeant (budgets moyens de ~20 à 100 k€ HT par événement). Différenciation par l'exécution intégrée (conception, technique, coordination, communication) plutôt que par une spécialisation étroite sur un seul format.

Concurrence

Marché très atomisé (nombreuses petites agences indépendantes en Île-de-France). Concurrence des agences généralistes et des acteurs plus spécialisés. Avantage : capacité à produire des événements à forte exigence technique avec une structure agile.

Points forts / faibles

Points forts

- Positionnement scénographique et technique reconnu.
- Exécution de bout en bout avec interlocuteur unique.
- Clientèle récurrente et recommandations.
- Canal web actif (~350 demandes de devis/an).
- Chiffre d'affaires stable autour de ~1,1 M€.
- Leviers de croissance identifiés.

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **75 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Appétence pour l'événementiel corporate, compétences en management commercial et opérationnel, capacité à structurer la passation du pilotage dirigeant.

Peuvent être concernés : entrepreneur en quête d'acquisition, opérateur événementiel en croissance externe, investisseur patrimonial attiré par une structure à taille humaine.