

Avis de constitution

SOCIETE « CLOUD AGENCY »

Siège ABIDJNA COCODY Mermoz centre Sogefiha,
Lot A11, Ilot 0

Aux termes de la DNSV et des Statuts AUTHENTIQUES en date du 31/05/2025 reçus par Me KOUAME MOKISSI LORRAINE, et enregistrés au CEPICI le 13/02/2025, il a été constitué une SARL aux caractéristiques suivantes :

Dénomination : SOCIETE « CLOUD AGENCY »

Objet : La société a pour objet, directement et indirectement en tous pays et plus particulièrement en République de COTE D'IVOIRE :

1. Stratégies de Marketing Digital :

- La conception, la mise en œuvre et la gestion de stratégies de marketing digital globales et sur mesure, adaptées aux besoins spécifiques des petites et moyennes entreprises (PME), des entreprises de taille intermédiaire et des startups. Cela inclut l'audit des besoins digitaux, la définition d'objectifs clairs, la création de plans d'action personnalisés et la mise en place de KPIs (indicateurs de performance) pour suivre et mesurer les résultats des actions entreprises,

- Le développement de stratégies multicanaux, en combinant le marketing sur les réseaux sociaux, le contenu web, le référencement (SEO/SEA), le marketing par email, la publicité payante, et d'autres leviers numériques pour optimiser la visibilité et la performance des entreprises ;

2. Création et Gestion de Contenu Numérique

:

- La création de contenu visuel et rédactionnel pour les entreprises, en s'appuyant sur une approche

créative et stratégique pour engager le public cible. Cela inclut la rédaction de textes optimisés pour le web (SEO), la création de visuels (infographies, photos, vidéos) pour les réseaux sociaux, les sites internet, les blogs et autres plateformes numériques.

- La gestion de contenu sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok, Twitter, etc.) en créant des calendriers éditoriaux, des publications régulières, des campagnes de contenu sponsorisé, des stories et des vidéos interactives, pour accroître l'engagement des utilisateurs et l'audience des entreprises ;

- L'animation de communautés digitales via des stratégies de fidélisation et de gestion de la réputation en ligne, en établissant des relations avec les clients et prospects sur les réseaux sociaux.

3. Publicité en Ligne, SEO et SEA :

- La création et la gestion de campagnes publicitaires en ligne, incluant la publicité display, la publicité vidéo, les campagnes sur les réseaux sociaux et Google Ads, en optimisant les budgets publicitaires pour maximiser le retour sur investissement (ROI) ;

- La mise en place de stratégies SEO (Search Engine Optimization), comprenant l'analyse des sites web des clients, la recherche et l'optimisation des mots-clés, l'audit de contenu, le netlinking (création de backlinks), ainsi que l'amélioration de l'architecture des sites pour optimiser leur positionnement dans les moteurs de recherche ;

- La gestion des campagnes SEA (Search Engine Advertising), avec l'analyse des performances des campagnes payantes, la gestion des enchères publicitaires, et la rédaction d'annonces optimisées pour Google Ads et autres plateformes publicitaires

4. Growth Hacking et Automatisation

Marketing :

- La mise en œuvre de stratégies de growth hacking, en identifiant de tactiques innovantes et à faible coût pour accélérer la croissance des entreprises, en utilisant des outils numériques et des méthodes expérimentales pour tester et optimiser en continu les

processus marketing ;

- Le développement de solutions d'automatisation marketing, incluant la création de workflows automatisés pour le marketing par email, l'intégration de CRM pour la gestion des leads, et l'automatisation des processus de marketing digital pour augmenter l'efficacité et personnaliser l'expérience client à grande échelle.

5. Analyse de Données et Reporting :

- L'analyse des données issues des campagnes marketing, du trafic web, de réseaux sociaux et des actions publicitaires, pour offrir une vision précise de performances et aider à la prise de décisions stratégiques.

- La création de tableaux de bord personnalisés pour le suivi en temps réel des actions marketing, l'analyse de l'audience et des comportements des utilisateurs, ainsi que l'évaluation du retour sur investissement des différentes initiatives.

- La rédaction de rapports détaillés d'analyse, avec des recommandations pour l'optimisation des stratégies en fonction des résultats obtenus.

6. Accompagnement et Conseil en Marketing Digital :

- L'accompagnement stratégique des entreprises dans la mise en place de leur transformation digitale, en les aidant à définir une vision et une stratégie numérique cohérente avec leurs objectifs commerciaux ;

- Le conseil opérationnel en matière de marketing digital, en proposant des solutions adaptées aux besoins des entreprises en matière de référencement, de publicité en ligne, de gestion de contenu, et d'analyse de la performance ;

- L'accompagnement personnalisé dans l'optimisation des parcours clients, en développant des stratégies pour améliorer l'acquisition, la conversion et la fidélisation des clients via des leviers digitaux.

7. Formation et Coaching en Marketing Digital :

- La formation des équipes internes des entreprises sur les meilleures pratiques du marketing digital, incluant des modules sur la gestion des réseaux sociaux, l'optimisation SEO, la création de contenu, l'utilisation des outils d'analyse de données et la gestion des campagnes publicitaires ;

- L'organisation de workshops, séminaires et conférences pour sensibiliser les entreprises aux enjeux du marketing digital et les accompagner dans la mise en place de leur propre stratégie digitale ;

- Le développement de programmes de coaching personnalisé pour aider les entreprises à mettre en place des actions concrètes et mesurables, en fonction de leur stade de développement numérique.

8. Innovation Technologique et Solutions Digitales Avancées :

- La création de solutions innovantes en marketing digital, en explorant les dernières tendances et technologies (intelligence artificielle, réalité augmentée, chatbots, etc.) pour améliorer l'engagement utilisateur et l'efficacité des campagnes marketing ;

- Le développement de solutions sur mesure pour la création de sites web, d'applications mobiles, de plateformes e-commerce, en utilisant les technologies les plus récentes pour optimiser l'expérience utilisateur et la performance des plateformes numériques

9. Accompagnement à la digitalisation des processus internes :

- Le conseil en transformation numérique, en accompagnant les entreprises dans la digitalisation de leur processus interne (gestion de projet, automatisation des tâches, collaboration en ligne), pour améliorer leur productivité, leur efficacité et leur compétitivité sur le marché ;

- Le développement de solutions logicielles et d'outils internes dédiés à la gestion de campagnes marketing et l'analyse de données commerciales.

10. Service de conciergerie - Conciergerie d'entreprise :

- Les services aux employés : Proposer des services comme la blanchisserie, la réservation de voyages, ou des courses pour améliorer leur quotidien.
- Soutien logistique : Aider à organiser des événements

internes ou des réunions ;

- La conciergerie de luxe ou privé : Organisation personnalisée : Réserver des voyages, des restaurants, ou des événements selon les besoins spécifiques des clients. Gestion du quotidien : Prendre en charge de tâches comme le ménage, la garde d'enfants, ou encore la planification d'activités ;

- La conciergerie de location touristique : Accueil des locataires : des touristes, remettre les clés et expliquer le fonctionnement du logement, Gestion des réservations en s'occuper des annonces, des réservations en ligne et de la communication avec les clients, entretien, Superviser le ménage et les éventuelles réparations.

Et pour la réalisation de l'objet social

- L'emprunt de toutes sommes et en garantie l'affectation hypothécaire ou en nantissement de tout ou partie des biens sociaux ;

- La prise de participation dans toute société existante ou à créer ;

- Et généralement toutes opérations se rapportant directement ou indirectement à l'objet social ou pouvant en faciliter le développement, la réalisation ou l'extension.

Capital 5,000,000 F CFA divisé en (500.0) Parts Sociales de Dix Mille (10,000) F CFA chacune en numéraires, numérotées de 1 à 500 intégralement souscrites et entièrement libérées par l'associé unique.

Siège social ABIDJNA COCODY Mermoz centre Sogefiha, Lot A11, Ilot 0

Dirigeant(s) Mlle OUEDRAOGO OUENDLASIDA FANNY SALIMATA (GÉRANT)

RCCM : n°CI-ABJ-03-2025-B13-04085 du 10/04/2025 au Tribunal du Commerce d'Abidjan.

Durée : 99 ans

Dépôt au greffe n°22693/GTCA/RC/2025 du 10/04/2025

Pour Avis

Le CEPICI

