

## Presse locale - édition de magazine haut de gamme

Annonce V64126 mise à jour le 02/01/2023

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Autre actif
Localisation du siège	Dordogne

#### Résumé général de l'activité

Activité de presse locale sur des marchés de niche - édition de magazine haut de gamme avec des contenus éditoriaux.

Forte rentabilité et potentiel de croissance.

Entreprise agile : pas de masse salariale, un minimum de charges fixes (pas de locaux).

Activité de presse locale offerte : un magazine "culture et art de vivre" (Lifestyle).

Site internet avec agenda culturel et sorties en ligne via passerelle digitale - mise à jour en temps réel.

Clientèle : structures publiques, acteurs culturels, artisanat, gastronomie, loisirs et acteurs du tourisme.

Un second magazine semestriel - sur le thème de l'immobilier - déco - année de création : 2017 + site internet.

Clientèle : métiers de l'habitat et de la décoration (haut de gamme).

Avec les fichiers : clients - acteurs par catégorie - mailing-liste.

Réseaux de diffusion et son parc de présentoirs.

Équipe de 15 personnes en moyenne, exclusivement des indépendants : journalistes, photographes, webmaster, assistante de rédaction, graphistes.

La structure agile de cette activité, a permis de traverser toutes les crises, dont celle du Covid.

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA	110	130	169	230

En k€/année	2020	2021	2022	2023
Marge brute	45	70	106	145
EBE	50	95	115	150
Rés. Exp.	-25	15	15	30
Rés. Net	-25	15	10	25
Salariés	1	1	1	1

## Indications concernant les éléments chiffrés

Cette cession d'activité se veut dans une démarche pérenne de ces titres de presse, ainsi, les deux compétences essentielles requises, sont les compétences : commerciales et communication.

L'étude de cette cession est structurée de la façon suivante :

- Renseignements généraux (1er contact).
- Signature d'une lettre de confidentialité - remise des éléments chiffrés et d'un dossier de présentation de l'activité - organisation d'une ou deux journées de visites clients (2ème contact).
- Négociation sur la cession d'après une "offre" écrite + justification de capacité financière + calendrier prévisionnel de cession et d'accompagnement.
- Mise en place d'un accompagnement sur mesure - présentation des clients - de l'équipe - des acteurs - collaboration sur la production de plusieurs magazines, avant de passer la main - renfort commercial possible la première année d'exploitation (agent-co).

Critère de valorisation de ce type d'activité : 2,5 à 5 fois l'EBE - dans la cas de cette structure, l'EBE est requalifié en incorporant les prélèvements du président.

L'activité presse est exploitée via un statut juridique de SASU, néanmoins, elle correspond à une activité d'indépendant, avec le choix de gestion comptable de générer une exploitation à zéro de résultats (optimiser la fiscalité) - L'EBE est déqualifié d'après les prélèvements du gérant sur l'année d'exploitation - choix d'un fort prélèvement sur la société par le gérant : entre 45 k€ et 53 k€/an.

Formation et accompagnement - possibilité de prestation de renfort commercial après la cession.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

L'agilité de la structure et le positionnement sur des marchés de niche permettent à cette activité d'être rentable, pérenne et de s'adapter à tous les contextes de crise.

Le niveau de qualité élevé de cette presse offerte et la démographie du département (50% de plus de 55 ans) permettent de ne pas subir les difficultés générales du secteur de la presse en France.

### Concurrence

Pas ou peu de concurrence sur les segments de ces magazines.

### Points forts

L'ancienneté des magazines.

Une forte notoriété sur le département.

La diversité de la clientèle : structures publiques et privées.

La qualité des magazines.

Un fort intérêt de lecture.

L'agilité de la structure.

Ses réseaux de diffusion.

Le positionnement haut de gamme.

L'équipe de collaborateurs experts.

Une activité qui se conjugue avec une vraie qualité de vie (10 à 12 semaines de congés par an).

Pas de risque de recouvrement et une bonne trésorerie en raison d'encaissement par prélèvement ou virement administratif.

Très bonne image de marque auprès de ses clients : qualité des médias, expertise de notre équipe, exigence d'ergonomie, de mise en page et de diffusion de nos médias.

Cette activité dispose d'un fort potentiel de croissance, avec la monétisation à prévoir des outils digitaux et le potentiel d'augmentation de périodicité média.

### Points faibles

Cette structure artisanale mérite de se déployer en PME.

## Infos sur la cession

Changement de département pour raison familiale.

Profil recherché

Personne physique ou morale

Complément

Cette activité convient particulièrement à un(e) entrepreneur(se) indépendant(te) ou couple, idéalement issu(e) des métiers de la communication, avec une compétence commerciale.

Également pour investisseur ou croissance externe d'entreprise média.