



Portail d'affaires

## Leader de la vente d'abonnements de presse papier

Annonce V70162 mise à jour le 27/06/2023

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Ile-de-France
Département	Confidentiel

#### Description du sas à vendre

La cible est une centrale d'abonnement de presse papier, indépendante de tout groupe, capitalisant + de 30 ans d'ancienneté et d'expérience, devenue parmi les leaders dans son domaine.

Historiquement engagée sur la presse papier ou print, elle a diffusé jusqu' 75.660 abonnements et réabonnements en France, forte de la volonté affichée :

- des groupes éditeurs de continuer la presse papier (générant de fortes recettes publicitaires) en parallèle de leur offre de presse numérique,
- des clients attirés par un support papier pour mieux assimiler le contenu, avoir une haute qualité visuelle et esthétique ainsi qu'un confort de lecture.

L'entreprise offre un kiosque en perpétuelle évolution de plus de 1.000 titres disponibles à l'abonnement et au réabonnement ou 5.400 titres disponibles au numéro.

La société s'adresse à une clientèle diversifiée et segmentée en 3 typologies :

- D'étudiants avec des titres utiles et indispensables (pour leur information générale, savoir et connaissance) et négociés au meilleur prix.
- De professionnels de tout secteur (bâtiment, architecture, agriculture, tourisme, informatique, médecine, ...) pour leur revue de presse spécialisée.
- De clients grands publics (particuliers et salariés via les comités d'entreprises) avec une sélection variée : actualité, culture, mode, tendance, art de vivre, loisirs, détente, voyage, enfants avec des magazines ludiques et éducatifs, ...

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2020	2021	2022	2023
CA			1 500	
Marge brute				

En k€/année	2020	2021	2022	2023
EBE			200	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			8	

## Indications concernant les éléments chiffrés

CA constitué de commissionnements sur les abonnements vendus versés par les éditeurs. Les ventes d'abonnements représentent un volume d'environ 3 à 4 M€.

8 salariés avec encadrement faisant fonctionner la cible sans le dirigeant.

EBE retraité représentant 15% du CA avec des taux de R.Net retraité de même niveau.

75.660 abonnements et réabonnements diffusés en 2016.

110.500 clients actifs en fichier sur les 3 dernières années.

## Positionnement concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Une société historiquement engagée dans la vente d'abonnements et réabonnements de presse papier ou print.

Parmi les leaders sur son marché.

### Points forts

- Rôle incontournable de la cible auprès des éditeurs et des clients : regroupement des commandes et des factures, accès illimité et actualisé au catalogue de titres, relation unique, outil de pilotage en ligne, conseil et écoute, tarifs attractifs et négociés, achat web sécurisé, service client, suivi de compte client, ...
- Longévité et leadership : acteur doté d'un historique et d'une longévité pérenne de plus de 30 ans, devenu parmi les leaders dans son domaine, ayant atteint le record de 75.660 abonnements et réabonnements vendus en 2016.
- Biréacteur commercial avec : des ventes Web (50%) via le site de la société et des ventes terrain (50%) via un réseau de VRP et VDI (vendeurs à domicile indépendants) chargés de démarcher les universités et participer à une 100aine de salons-congrès professionnels (médicaux, juridiques, informatiques, architecte, ...).
- Base de données de 110.500 clients actifs sur les 3 dernières années, pouvant être cédés ou exploités pour d'autres opérations commerciales, comme l'autorisent les conditions générales de vente de la société et les règles RGPD.
- Solide réseau de partenaires optimisant le fonctionnement des opérations de web marketing dont : une plateforme téléphonique de SAV clients, diverses plateformes d'optimisation des performances web, d'affiliation, de gestion des bases de données, de conversion/fidélisation clients, de gestion/certification des avis clients.
- Équipe structurée avec encadrement faisant fonctionner la société sans le dirigeant.
- Implantation en région parisienne éventuellement relocalisable selon l'acquéreur.
- Taux élevé de réabonnements atteignant 50% du CA avec des marges dénuées de frais de conquête clients.
- Activité génératrice d'une rentabilité retraitée élevée et d'une trésorerie excédentaire confortable qui s'accumule au fil du temps.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

### Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne morale
Complément	Acquéreur société ou individuel, du métier intéressé pour : <ul style="list-style-type: none"><li>- compléter sa chaîne de valeur, renforcer sa part de marché et acquérir des moyens d'exploitation additionnels (fichiers clients actifs, site internet, outils web marketing, force de vente, ...) .</li><li>- poursuivre le développement de la cible à partir de son assise actuelle,</li><li>- présenter un plan stratégique et financier clair et à valeur ajoutée.</li></ul>