

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Rhône

Résumé général de l'activité

La société est une agence indépendante de communication corporate, communication de crise et relations presse, créée il y a 15 ans et structurée autour de deux implantations: Lyon et Paris.

Elle accompagne principalement des groupes industriels, technologiques, de santé, de mobilité, d'énergie et de services dans la gestion de leur réputation, la relation avec les médias, les affaires publiques et les situations sensibles.

Son positionnement repose sur une approche premium: conseil stratégique, forte séniorité des intervenants, capacité à gérer des environnements complexes et exposition à des décideurs de haut niveau.

L'agence intervient aussi bien en amont, pour construire et protéger la réputation d'une entreprise ou d'une marque, qu'en situation de tension : crise sociale, enjeux réglementaires, transformation, repositionnement, lancement de solutions innovantes ou gestion de sujets médiatiques sensibles.

L'offre couvre cinq grands champs d'intervention :

- Stratégie de communication: positionnement, stratégie RP, messages clés, campagnes médias, marketing B2B et contenus corporate.
- Communication corporate et réputation: image d'entreprise, communication dirigeant, media training, communication de crise et gestion des risques réputationnels.
- Relations médias et influence: relations presse, communication digitale, animation des parties prenantes, relations analystes et influenceurs.
- Affaires publiques et leadership: accompagnement institutionnel, lobbying, campagnes d'opinion, gestion du risque réputationnel global.
- Outils transversaux: veille médiatique, social listening, analyse d'impact, reporting, coordination de partenaires spécialisés.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

CA			1 100	
Marge brute				
EBE			200	
Rés. Exp.			150	
Rés. Net			150	
Salariés			5	

Indications concernant les éléments chiffrés

En 2025, l'agence consolide sa rentabilité structurelle grâce à une structure opérationnelle agile, portée par un positionnement premium sur la communication de crise, les relations presse et le conseil corporate.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'agence se différencie par :

- une expertise BtoB et corporate très marquée,
- une forte capacité à traiter des sujets sensibles,
- une clientèle grands comptes et internationale,
- une équipe expérimentée,
- une organisation flexible permettant de conserver un bon niveau de marge,
- une implantation Paris/Lyon pertinente pour adresser à la fois décideurs nationaux, institutions, médias et tissu économique régional.

Points forts

Expertise reconnue sur des missions à forte valeur ajoutée : protection de réputation, communication de crise, communication du changement, influence, stratégie RP, media training et pilotage de campagnes corporate complexes.

Clientèle majoritairement internationale et grands comptes: industrie, santé, technologie, mobilité, énergie, transport, agroalimentaire, tourisme et retail. Environ 70 à 75 % de clients internationaux selon les exercices.

Forte récurrence de l'activité: environ 75 % de contrats annuels contre 25 % de missions ponctuelles, avec une base clients diversifiée et des relations de long terme.

Modèle opérationnel agile : équipe resserrée très séniorisée, complétée par un réseau de freelances et partenaires spécialisés permettant de mobiliser rapidement les bonnes expertises.

Rentabilité historiquement élevée : marge d'EBE moyenne proche de 29 sur 2021–2024, trésorerie nette positive et endettement financier très limité.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	1 500 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	300 k€
Complément	L'opportunité peut intéresser : - un groupe de communication souhaitant renforcer son expertise crise/RP/corporate, - une agence digitale ou affaires publiques voulant compléter son offre, - un cabinet de conseil souhaitant intégrer une brique réputation et influence, - un repreneur entrepreneurial disposant d'une expérience services B2B, communication ou développement commercial. Les principaux leviers de création de valeur identifiés sont la relance commerciale, l'activation du réseau de partenaires, la consolidation des grands comptes, le développement de nouvelles offres autour de la crise, de l'influence, de la data et de l'IA, ainsi que la structuration d'une démarche commerciale plus systématique.