

Chaîne leader pour la présentation de yachts et voiliers

Postée le 17/09/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Fonds de commerce**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Chaîne leader pour la présentation de voiliers neufs issus des plus grands chantiers, issue d'une maison de production et de diffusion de contenus audiovisuels.

Média digital innovant et reconnu, spécialisé dans la présentation immersive de yachts et voiliers.

Issu d'une agence experte en communication audiovisuelle, il s'adresse aux professionnels du nautisme à la recherche de contenus à forte valeur ajoutée pour promouvoir leurs produits.

L'entreprise produit et diffuse des vidéos guidées, visites virtuelles, événements live et banques d'images, à destination d'une audience internationale qualifiée et engagée.

A propos de la cession

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Eléments chiffrés

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	250	100	35	11
Marge brute	210	65	7	
EBE	110	20	-40	

En k€/année	2021	2022	2023	2024
Résultat exploitation	110	50	-40	
Résultat net	85	40	-40	
Nb. de personnes	1	1	1	1

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Offre & modèle économique : L'offre repose sur un business model B2B rentable et récurrent, riche de nombreuses années de présence sur le marché et d'un réseau de clients fiables et fidèles.

Actifs stratégiques : - Forte notoriété dans le secteur nautique, notamment grâce à son offre multilingue. - Marque crédible et bien positionnée à l'international. - Canaux digitaux puissants et établis. - Catalogue de contenus riche et facilement réutilisable. - Audience ciblée (professionnels et passionnés de nautisme). - Structure agile (charges fixes: 132€ de frais d'hébergement du site).

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Positionnement et notoriété :

- Chaîne leader et reconnue dans la présentation de voiliers neufs et yachts.
- Forte crédibilité grâce à un adossement à une agence audiovisuelle experte.
- Marque bien positionnée et visible à l'international.

Audience et rayonnement :

- 20 millions de vues YouTube et 33 300 abonnés qualifiés.
- Audience ciblée (professionnels et passionnés du nautisme), difficile à atteindre par d'autres canaux.
- Contenus multilingues permettant de toucher un public global.

Offre et modèle économique :

- Business model B2B rentable et récurrent.
- Réseau de clients haut de gamme, fidèle et fiable.
- Activité existante et éprouvée depuis plusieurs années.

Atouts opérationnels :

- Catalogue riche de vidéos, visites virtuelles, banques d'images, événements live.
- Contenus facilement réutilisables et à forte valeur ajoutée pour les clients.
- Canaux digitaux puissants déjà en place (YouTube, site, bases de données).

Structure agile :

- Aucune charge salariale (activité 100 % externalisée).
- Coûts fixes ultra-réduits (132 €/mois).
- Organisation souple, facile à reprendre et développer.

Potentiel de développement :

- Expansion possible vers de nouveaux segments : bateaux d'occasion, location, fluvial, maintenance, tourisme.
- Possibilité de monétiser davantage la communauté et la base de données.
- Opportunité de développement géographique.
- Intégration envisageable comme média privé par un constructeur, un loueur ou un distributeur.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **70 k€**

Compléments, spécificités

Chiffres clés :

20 millions de vues sur YouTube.

33 300 abonnés.

Plusieurs années d'activité auprès de clients haut de gamme

Effectif : 0 salarié – structure 100 % externalisée.

Délai de la cession : immédiat.

Opportunité rare d'acquérir une marque solide, un outil de communication opérationnel et un accès direct à une audience spécialisée, dans un secteur en constante évolution.

Cession partielle de fonds de commerce.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Une reprise idéale pour un acteur du nautisme, du digital ou de la communication souhaitant renforcer sa présence sur un marché à forte valeur ajoutée.