

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Non communiquée
Localisation du siège : Ile-de-France, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Ce site de rencontres chrétien francophone s'adresse à des célibataires souhaitant construire une relation sérieuse, durable et engagée, fondée sur la foi chrétienne et des valeurs communes.

Il ne s'agit pas d'une plateforme généraliste, mais d'un espace pensé pour des personnes en recherche de sens, de stabilité et de cohérence entre leur vie affective et leurs convictions.

L'activité repose sur un modèle par abonnement, avec une communauté fidèle et qualitative, majoritairement située en France et en Europe francophone.

La sélection et la validation des profils permettent de préserver un climat respectueux et bienveillant, apprécié par les membres.

Le site bénéficie d'une forte notoriété sur sa niche, construite sur la durée, ainsi que d'un trafic majoritairement organique, issu du référencement naturel et de la reconnaissance de la marque.

A propos de la cession

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

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			300	
Marge brute				
EBE			100	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			2	

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Acteur historique et premier site de rencontre chrétien en France. Forte notoriété sur une niche affinitaire claire et engagée. Communauté qualitative et majoritairement féminine (60 %, 36–55 ans).

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Antériorité et positionnement historique : cette plateforme est le premier site de rencontres chrétien créé en France et a longtemps occupé la place de référence sur ce segment, ce qui lui confère une forte légitimité.

Notoriété et réputation : la marque est largement connue dans le milieu chrétien francophone, auprès des paroisses, communautés et mouvements. Sa réputation repose sur la durée, le sérieux et la qualité de sa communauté.

Écosystème et diversification : ce site a donné naissance à une agence de voyages dédiée, avec l'organisation de voyages et événements chaque année, renforçant le lien communautaire et la visibilité de la marque.

Structure de coûts maîtrisée : l'activité fonctionne avec peu de dépenses variables, principalement les salaires et un budget publicitaire limité (moins de 1 000 € / mois en Google Ads), ce qui assure une bonne maîtrise des charges.

Modèle par abonnement générant des revenus récurrents.

Base email importante avec forte efficacité CRM.

Structure de coûts maîtrisée.

Trésorerie significative incluse dans la cession.

Opportunités :

- Refonte UX/UI et optimisation mobile (gisement majeur de conversion).
- Repositionnement SEO sur des requêtes à intention "rencontre".
- Structuration d'une stratégie d'acquisition payante professionnelle.
- Optimisation du CRM et des séquences de rétention.
- Développement des offres longues (6–12 mois).
- Automatisation de certaines tâches via IA.
- Développement du coaching et des services premium.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **430 k€**

Compléments, spécificités

EBE retraité 2025 : 100 k€ HT.

EBE retraité 2024 : 150 k€ HT.

Trafic organique : 35 333 visites / mois.

Base membres : 50 420.

Base emails opt-in : 32 758.

Abonnés actifs payants : 1 146.

Trésorerie incluse : 106 432 € + 100 000 € en placements.

Modèle 100 % abonnement.

35 000 visites/mois.

Informations importantes :

- Baisse de l'EBE entre 2024 et 2025.
- Érosion du trafic SEO (-20 % sur un an).
- Forte dépendance à du trafic 'spirituel' hors intention dating.
- 100 % des achats réalisés sur Web malgré un trafic majoritairement mobile.
- Chute du CA sur décembre 2025 (-36 % vs N-1).
- Taux de churn élevé (15 085 comptes annulés pour 1 146 abonnés actifs).
- Retraitements significatifs sur salaire dirigeant et frais immobiliers.
- Actif rentable mais nécessitant modernisation marketing et produit.
- Équipe composée du dirigeant + une collaboratrice clé à temps plein.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale