

Site de génération de leads dédié aux seniors

Postée le **09/04/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Non communiquée
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Ile-de-France, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Site de contenu dédié aux seniors, au maintien à domicile et à la génération de leads pour des entreprises spécialisées.

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			40	
Marge brute				
EBE			20	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes			1	

Eléments chiffrés

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnement sur une thématique porteuse (seniors, dépendance, maintien à domicile).

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Thématique senior avec forte intention d'achat (maintien à domicile, santé, services).

Modèle déjà opérationnel avec fournisseurs et clients actifs.

Base email de 1 029 contacts non exploitée.

Trafic majoritairement organique (74 % SEO) même si les leads sont issus de la publicité.

Activité rentable avec un modèle déjà opérationnel.

Temps de gestion limité (environ 1 heure par jour).

Réseau de fournisseurs et clients déjà en place.

Revenus et trafic vérifiés.

Base email existante (1 029 contacts).

Trafic majoritairement organique.

Opportunités :

- Génération de leads directe via le site (SEO, landing pages) pour réduire la dépendance à l'achat.
- Développement du SEO et amélioration de la qualité du contenu.
- Mise en place d'une stratégie d'emailing pour monétiser la base existante.
- Diversification des revenus (affiliation, comparateurs, partenariats).
- Automatisation du processus de qualification des leads.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **55 k€**

Compléments, spécificités

Chiffres clés :

- Performance (01/03/2025 – 28/02/2026) :
- Chiffre d'affaires mensuel moyen : 3 528,34 € HT.
- Profit mensuel moyen : 1 811,81 € HT.
- Trafic : 4 590 visites / mois.
- Gestion 1h/jour.
- Dépenses mensuelles principales.
- Achat de leads : 1 477,50 €.
- Publicité (Google Ads + Meta Ads) : ~127 €.
- Rédaction : 50 €.
- Hébergement et technique : faibles coûts.

Modèle économique :

- Achat de leads auprès de fournisseurs puis revente après qualification.
- Environ 3 leads par jour, qualifiés manuellement.

Informations importantes :

- La cession concerne uniquement le fonds de commerce (activité intégrée dans une société multi-activités).
- Modèle fortement dépendant de fournisseurs de leads (principal fournisseur = 63 % des volumes).
- Dépendance partielle à un client principal (environ 48 % du chiffre d'affaires).
- Les leads ne sont pas générés directement par le site (modèle peu digitalisé).
- Aucun bilan comptable dédié (analyse reconstruite à partir des factures).
- Trafic en baisse mais sans impact direct sur le chiffre d'affaires actuel.
- Contenu éditorial encore peu approfondi (rédaction via IA).
- Hébergement non inclus dans la cession (migration à prévoir).
- Environ 2 000 € de leads déjà commandés à reprendre lors de la cession.
- Activité nécessitant une qualification téléphonique des leads.
- Clause de non-concurrence prévue sur la thématique.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale