

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Rhône-Alpes, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Média digital francophone de référence dans l'univers du gaming et de la technologie, acteur historique disposant d'une forte autorité éditoriale et SEO.

Le site bénéficie d'une audience très significative, principalement portée par l'organique (SEO) et le direct, sans dépendre d'un effort d'acquisition payante.

Le modèle économique est mature et rentable, reposant majoritairement sur la publicité via régies (programmatique/vidéo/display), complété par des revenus additionnels (sponsoring, affiliation) encore peu développés au regard du potentiel de la marque et du trafic.

Le CA est en tendance baissière depuis 2023, principalement parce que l'actif est exploité en pilote automatique, sans actions de développement commercial/monétisation significatives.

L'audience et l'autorité SEO restent solides, et plusieurs relais de croissance sont immédiatement activables.

L'exploitation est légère et flexible, avec une organisation externalisée (prestataires) et une stack technique standard, facile à reprendre.

Le dossier s'inscrit dans une logique "value play" : l'audience est là et la rentabilité est prouvée, mais une grande partie des leviers de commercialisation n'a jamais été industrialisée (absence de force de vente structurée, CRM/email peu ou pas activé, affiliation non pilotée, monétisation social/vidéo perfectible).

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

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

Volonté de se concentrer sur ses autres activités et transmettre à un profil davantage commercial qui sortira du mode "pilote automatique" et activera les leviers de développement.

Compléments :

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		700	550	400
Marge brute				
EBE		400	300	150
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes		7	7	7

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Actif historique avec marque établie et autorité SEO durable (barrière à l'entrée forte).

Rentabilité structurelle élevée (marge EBE retraitée 44% en 2025).

Audience massive multi-canal, monétisation encore largement 'passive'.

Organisation flexible (prestataires) et stack technique standard : reprise sans friction.

Opportunités de développement :

- Structuration commerciale (offres annonceurs, deals directs, sponsoring).
- Industrialisation de l'affiliation (guides d'achat, comparatifs, deals).
- Activation CRM/email (newsletter, automation, affiliation/sponso).
- Monétisation vidéo/social (brand deals, formats intégrés).
- Déploiement international (axe activable).
- Produits propriétaires / e-commerce (merch, premium, guides).

Points faibles

Tendance baissière du CA.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Compléments, spécificités

Chiffres clés :

- Audience : 140M+ visites sur les 24 derniers mois.
- SEO : 20M+ sessions organic search sur 12 mois glissants.
- Base email opt-in : 150k+ contacts.

Informations de transaction :

- Type : cession de fonds de commerce (dossier complet sous NDA).
- Prix : non affiché / offre ouverte.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Un repreneur orienté développement commercial peut donc activer rapidement plusieurs relais de croissance.