

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Localisation du siège	Bouches du Rhône

Résumé général de l'activité

Agence web spécialisée dans la création et l'hébergement de sites internet pour TPE/PME, exploitée sur un modèle récurrent et clé en main.

Points clés :

~165 clients actifs répartis sur toute la France, sur un modèle d'abonnement mensuel (sites web + prestations associées).

Revenus 100 % récurrents : abonnements directs + contrats financés via organismes de leasing (mensualités encaissées chaque mois).

~115 k€ de chiffre d'affaires annuel récurrent (soit ~9,6 k€ de MRR).

Sites construits sur une plateforme professionnelle (no-code/SaaS) : maintenance légère, pas de dette technique, reprise technique immédiate.

Outils de gestion internes inclus dans la cession : suivi clients, facturation et encaissements automatisés (tableau de bord dédié).

Activité pilotable à distance, structure légère, idéale pour une croissance externe ou un premier projet de reprise.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

Éléments chiffrés

Année de référence	2026
Fonds propres	200 k€
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027
CA			100	
Marge brute			90	
EBE			80	
Rés. Exp.			70	
Rés. Net			60	
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

- Reprise possible du fonds dans son intégralité (clients, contrats récurrents, outils, marque).
- Données financières détaillées et accès au dossier complet communiqués après signature d'un accord de confidentialité (NDA).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société opère sur le marché de la création et de la gestion de sites internet pour les TPE et PME françaises, un segment large et durable porté par la digitalisation continue des petites entreprises.

Le positionnement repose sur une offre packagée en abonnement : un site professionnel clé en main associé à un service récurrent (hébergement, maintenance, accompagnement), ce qui transforme une prestation ponctuelle en revenu mensuel prévisible.

L'offre cible les artisans, commerçants et petites structures qui recherchent une solution simple, sans compétence technique, à coût mensuel maîtrisé plutôt qu'un investissement initial élevé.

Concurrence

Le marché est fragmenté avec trois types d'acteurs : les agences web locales et indépendants qui facturent au projet, les plateformes en libre-service (constructeurs de sites no-code) à bas prix mais sans accompagnement et quelques acteurs nationaux proposant des offres en abonnement.

La société se différencie par son modèle 100 % récurrent, son volume de clients déjà installé et un socle technique standardisé qui permet de produire et maintenir les sites à faible coût.

La barrière à l'entrée reste modérée, mais la base clients constituée et les contrats récurrents (dont une partie financée) représentent un actif difficile à répliquer rapidement.

Points forts

Exploitation entièrement automatisée et pilotable à distance : encaissement des abonnements par prélèvement SEPA automatique, facturation, synchronisation des paiements et relances d'impayés gérées sans intervention manuelle, le tout supervisé via un tableau de bord interne en temps réel (revenus, clients, encaissements) inclus dans la cession.

Revenus 100 % récurrents et prévisibles (abonnements mensuels et contrats financés via organismes de leasing), sur une base d'environ 165 clients actifs répartis dans toute la France, sans dépendance à un client majeur, pour un chiffre d'affaires annuel récurrent d'environ 115 k€.

Production des sites standardisée sur une plateforme professionnelle no-code : maintenance légère, aucune dette technique, reprise immédiate.

Structure ultra-légère grâce à l'automatisation, charge opérationnelle minimale et fort potentiel de croissance par montée en gamme de l'offre, ajustement tarifaire et réactivation de la base existante.

Points faibles

La base de clients récurrents tourne aujourd'hui en quasi-autonomie grâce à l'automatisation, mais l'acquisition de nouveaux clients est actuellement à l'arrêt : l'équipe commerciale a été dissoute pour des raisons personnelles du dirigeant. La société génère donc un revenu récurrent stable sans effort commercial, mais pour relancer la croissance, un repreneur devra remettre en place une force de vente.

C'est précisément le principal levier de création de valeur : l'outil de production, les process et la machine d'encaissement sont déjà en place et éprouvés, il ne manque que la dimension commerciale pour réactiver l'acquisition. Accessoirement, le taux de recouvrement est perfectible et représente un gain de rentabilité immédiat pour l'acquéreur.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Prix de cession	150 k€

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
------------------	-----------------------------