

Actif digital complet dédié à la génération de leads automobiles

Postée le **31/12/2025**

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

Un actif digital complet dédié à la génération de leads automobiles, combinant SEO, data et infrastructure d'acquisition.

La plateforme a été développée et optimisée sur plus de 10 ans et constitue aujourd'hui un véritable moteur d'acquisition organique, difficilement répliquable sans investissement massif en SEO, contenu et data.

Les actifs inclus dans la cession :

- Domaine premium + marque déposée.
- Site complet (architecture SEO avancée, responsive, optimisée conversions).
- Moteur de devis & tunnel d'acquisition.
- CRM connecté avec scoring.
- Base propriétaire de 120 000 prospects qualifiés enrichis (revenus, projets, situations pro).
- Historique complet Google Search Console & Analytics.
- Base documentaire & process d'exploitation.

A propos de la cession

Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Compléments :

Après plus de dix années de développement, la plateforme a atteint un haut niveau de maturité technologique et SEO. Le dirigeant a fait le choix stratégique de ne pas engager une nouvelle phase d'investissement, préférant céder l'actif à un acteur pouvant en accélérer la croissance (scaling, build-up, intégration groupe). La cession intervient dans un contexte volontaire et maîtrisé.

Eléments chiffrés

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
CA				
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

La société se positionne comme un éditeur de leads et une plateforme d'acquisition digitale spécialisée dans le secteur automobile. Elle opère en amont de la chaîne de valeur, en captant une intention d'achat forte via le SEO et des parcours digitaux optimisés, puis en transformant cette audience en leads hautement qualifiés exploitables commercialement. Le positionnement n'est pas celui d'un distributeur automobile, mais celui d'un acteur technologique d'acquisition client, fournissant un pipeline de prospects qualifiés à destination de groupes automobiles, plateformes LOA/LLD, courtiers, mandataires, marketplaces ou acteurs du marketing digital. Le marché adressé est celui de la génération de leads B2C à forte valeur dans l'automobile, caractérisé par : - des coûts d'acquisition en forte hausse, - une dépendance accrue aux plateformes publicitaires, - une rareté des actifs SEO matures et propriétaires.

Concurrence

La concurrence est fragmentée et se répartit en trois catégories : Agences marketing / lead brokers, Dépendantes des campagnes payantes (Google Ads, Meta), avec peu ou pas d'actifs SEO propriétaires. Plateformes automobiles généralistes, Génèrent du trafic mais avec une qualification plus faible et des taux de transformation inférieurs. Acteurs internes (groupes auto), Peuvent internaliser l'acquisition mais avec des coûts élevés, des délais longs et sans base data historique comparable. L'entreprise se distingue par la propriété complète de son trafic, de sa data et de son infrastructure, ce qui constitue une barrière à l'entrée élevée. Peu d'acteurs disposent d'un actif SEO de plus de 10 ans couplé à une base de données qualifiée de cette ampleur.

Points forts / faibles

Points forts

Actif digital rare et difficilement répliquable (10+ ans d'historique SEO).

Trafic organique massif et qualifié, sans dépendance structurelle à la publicité payante.

Base propriétaire de plus de 120 000 prospects qualifiés, avec données enrichies.

Taux de transformation largement supérieur aux standards du marché.

Coût d'acquisition quasi nul une fois l'actif exploité.

Infrastructure technique complète : site, moteur de devis, CRM, data, analytics.

Scalabilité immédiate pour un repreneur (revente de leads, internalisation, marketplace).

Indépendance vis-à-vis de Google Ads (avantage stratégique majeur).

Positionnement tech / data compatible avec une stratégie de build-up ou de croissance externe.

Veille volontaire, laissant un fort potentiel de relance rapide.

Points faibles

Activité actuellement en mode veille, impliquant une reprise proactive par le repreneur.

Baisse temporaire de certaines positions SEO, liée à la réduction des efforts récents.

Actif nécessitant un savoir-faire digital / marketing pour être exploité à 100 %.

Monétisation dépendante de la stratégie du repreneur (lead resale, exploitation interne, SaaS, etc.).

Actif principalement digital : peu adapté à un repreneur sans vision data / acquisition.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **190 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **90 k€ k€**

Compléments, spécificités

Dans l'automobile, un lead qualifié LOA/LLD se vend : 15 à 30 € / lead.

Performance historique vérifiée :
+10,8 millions d'impressions SEO/an.
+220 000 visites organiques/an.

~12 000 leads intentionnistes/an.
Taux de transformation dossiers : 25 %.

Leads exploitables B2B/B2C.

La plateforme est actuellement en mode veille volontaire depuis fin 2024, mais reste indexée, stable et immédiatement réactivable.

Avantages compétitifs majeurs :

- Coût de reproduction estimé : 150k–250 k€.
- ROI potentiel < 12 mois.
- Assez bonne Indépendance vis-à-vis de Google Ads.
- Actif data de grande valeur.
- Autorité SEO impossible à recréer rapidement.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le projet s'adresse prioritairement à un acteur structuré du digital ou de l'automobile, disposant d'une expertise en acquisition client, marketing digital ou exploitation de données.

Le repreneur idéal peut être :

- Un groupe automobile (distribution, LOA/LLD, VN/VO) souhaitant internaliser son acquisition et réduire sa dépendance aux plateformes publicitaires,
- Une plateforme digitale ou marketplace souhaitant intégrer un moteur d'acquisition propriétaire,
- Un éditeur de services marketing / data cherchant à enrichir son portefeuille d'actifs,
- Mandataires / courtiers,
- Un acteur en stratégie de croissance externe ou de build-up,
- Ou un investisseur digital capable de structurer et scaler l'exploitation de la plateforme.

Une vision data et performance, ainsi qu'une capacité à exploiter ou monétiser un pipeline de leads qualifiés, seront des atouts déterminants.

L'actif n'est pas destiné à un repreneur sans compétences digitales ou sans stratégie d'exploitation claire.