

## Site Web RH à fort trafic organique

Annonce V86493 mise à jour le 18/05/2026

### Description générale

#### Désignation de l'actif

Type d'actif	Clientèle
Localisation	Sud Est de la France
Région	Confidentielle

#### Description du clientèle à vendre

Un site web français spécialisé dans les prestations RH BtoB/BtoC : Refonte de CV, outplacement, bilans de compétences, accompagnement carrière, conseil RH et recrutement.

Actif opérationnel, générant ? 830 visites/mois 100% organiques et ? 15 leads/mois (en hausse), avec une base d'avis clients solide (> 50 avis Google).

### Éléments chiffrés

#### Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	50	60	65	90
Marge brute				
EBE	50	60	65	90
Rés. Exp.	50	60	65	90
Rés. Net	50	60	65	90
Salariés	1	1	1	1

## Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffre d'affaires annuel au 08/2025 : 90 190 €.

Coûts d'exploitation très faibles (hébergement, outils) — modèle à forte marge basé sur des prestations intellectuelles.

Opportunités de développement :

- Campagne de netlinking pour renforcer l'autorité et multiplier le trafic.
- Structuration du CRM et séquences de relance pour améliorer la conversion des leads existants.
- Lancement d'offres récurrentes (abonnements, formation en ligne) et montée en gamme tarifaire sur les bilans.
- Monétisation accrue des demandes institutionnelles (collectivités, ateliers).

CA encaissé HT brut (charge très faible, car prestation intellectuelle, seulement hébergement site web).

Confidentialité & suite :

Dossier complet (chiffres détaillés) fourni sur signature d'un NDA.

## Positionnement concurrence

### Points forts

Trafic organique stable : Environ 830 visites/mois obtenues uniquement via le référencement naturel, réduisant la dépendance aux coûts d'acquisition payants.

Flux commercial régulier : ~15 leads/mois, offrant une base commerciale exploitable dès la reprise.

Preuve sociale solide : > 50 avis Google majoritairement positifs, attestant d'une bonne satisfaction client et facilitant la conversion.

Activité à forte marge : Modèle basé sur des prestations intellectuelles (bilan, conseil, refonte de CV) avec coûts d'exploitation très faibles (hébergement, outils).

Part importante des revenus provenant des bilans : Les bilans représentent près de la moitié du CA, offrant un levier direct pour accroître le chiffre d'affaires par revalorisation tarifaire.

Positionnement tarifaire attrayant (prix en dessous du marché) : Les bilans sont facturés actuellement autour de 1 800–1 900 €, inférieurs au niveau moyen du marché (> 2 000 €), laissant une marge immédiate pour une revalorisation contrôlée.

Potentiel SEO important : Bonne structure technique, on-page mais autorité de domaine faible (potentiel de progression via une stratégie de netlinking), ce qui permet d'espérer une hausse significative du trafic organique.

Opportunités de montée en gamme et de récurrence : Possibilités rapides d'ajouter des offres abonnements, formations en ligne et packs B2B pour lisser et augmenter les revenus.

Leads institutionnels / collectivités : Demandes d'ateliers et d'interventions pour le secteur public, segment B2G à fort potentiel contractuel.

Nombre notable de leads non travaillés (~20%) : Source de croissance immédiate via optimisation du funnel et relances structurées (ROI élevé, faible coût).

Actif transférable et documenté : Site, accès analytics/search console, profils d'avis et templates commerciaux peuvent être transmis.

Transmission justifiée et propre : Cession motivée par départ à la retraite, facilitant une passation transparente et sans conflit opérationnel.

Canal d'acquisition organique stabilisé (SEO) ; Faible dépendance aux coûts marketing payants.

Preuve sociale et réputation client éprouvées.

Portefeuille de leads récurrent et opportunités commerciales non exploitées (? 20 % de leads non travaillés).

Prix bas (20/30% en dessous du marché) : Hausse possible pour améliorer le CA.

Demandes de collectivités locales (ateliers) et possibilité de packs B2B.

Potentiel de croissance casi immédiat via netlinking off-page (score d'autorité actuellement bas), optimisation du funnel commercial et revalorisation tarifaire des bilans.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette Clientèle

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Transmission facilitée.
Prix de cession	95 k€

### Profil d'acheteur recherché

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