



Application mobile B2C - Recharge internationale & cartes cadeaux

Annonce V91387 mise à jour le 02/07/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Morbihan

Résumé général de l'activité

Fondée il y a plus de 10 ans, cette application mobile s'est imposée comme la référence du transfert de valeur digitale pour les communautés diaspora en Europe.

Elle permet d'envoyer instantanément des recharges mobiles prépayées et des cartes cadeaux digitales vers 600+ opérateurs sur les corridors Europe ? Afrique de l'Ouest, Maghreb et Asie centrale (500 000+ téléchargements, 4,6/5 stores).

Le modèle est une intermédiation pure : commission de 25–33 % par transaction, sans stock ni logistique. Les cartes cadeaux (gaming, streaming, crypto, e-commerce) représentent désormais 55 % du CA 2025 et ont porté le panier moyen de 30 € à 42 € en un an (+36 %).

Exploitation ultra-lean : 30h/semaine dirigeant, 4 prestataires, agence marketing.

Structure transmissible, conçue pour être industrialisée.

En plus

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

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Dettes financières	15 k€
Trésorerie nette	1 145 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	3800	3500	5 400	5 900
Marge brute	1 200	1 200	1 600	
EBE	600	500	850	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés	5	5	5	5

Indications concernant les éléments chiffrés

- Chiffres clés :
- CA 2025 : 5,9 M€ (+10 % vs 2024 ; TCAC 2022–2025 : +16 %/an).
 - EBE pro forma 2024 : près de 850 k€ (15 % de marge).
 - 11 000+ clients mensuels - Panier moyen : 42 € — 600+ opérateurs — 4,6/5 stores (3 400+ avis).
 - Commission : 25–33 % - Taux de fraude : 0,8 % (vs ~3 % secteur).

- Informations de transaction :
- Type : cession de titres (100 %)
 - Prix : offre ouverte — dossier complet disponible sous NDA
 - Contexte : transmission à un opérateur capable d'industrialiser la croissance — accompagnement cédant prévu.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Application mobile B2C positionnée sur le marché de la recharge mobile internationale et des cartes cadeaux digitales, à destination des communautés diaspora en Europe.

L'entreprise s'insère dans la chaîne de valeur en tant que plateforme B2C (distributeur final), en s'appuyant sur un agrégateur backend pour accéder à 600+ opérateurs télécoms dans 160+ pays.

Le cœur de l'activité repose sur les corridors stratégiques Europe ? Afrique de l'Ouest (Sénégal, Mali, Guinée, Gambie) et Asie centrale (Afghanistan, Népal), avec une présence client principalement en France et en Italie. La société se distingue des acteurs généralistes par un positionnement de niche ciblé et multilingue, centré sur la proximité culturelle avec les diasporas de première et deuxième génération.

Elle opère depuis 10 ans sur ce segment, avec une évolution stratégique récente vers les cartes cadeaux (gaming, streaming, crypto, e-commerce), qui représentent désormais 55 % du CA 2025.

Points forts

- Expertise de niche et proximité culturelle : 10 ans de présence exclusive sur les corridors diaspora stratégiques (Sénégal, Gambie, Mali, Guinée, Afghanistan), avec une application multilingue et un positionnement de confiance que les acteurs généralistes ne peuvent pas répliquer rapidement.
- Catalogue "guichet unique" : combinaison unique airtime (600+ opérateurs, 160+ pays) et cartes cadeaux digitales (gaming, divertissement, crypto, e-commerce), ayant porté le panier moyen de 30€ à 42€ en un an (+36%).
- Performance technique éprouvée : recharge délivrée en 3 secondes, taux de fraude 0,5–0,8 % (exceptionnel pour le secteur), paiements SSL + Apple Pay + Google Pay, détection automatique de fraude intégrée dès 2016.
- Fiabilité et preuve sociale : 4,6/5 App Store (448 avis) et 4,4/5 Google Play (+2 970 avis), 500 000+ téléchargements, présence continue depuis 10 ans.

- Infrastructure IA opérationnelle : recharge en 3 secondes, taux de fraude 0,8 %. agents IA autonomes 24h/24 couvrant conformité RGPD, support client (200+ tickets Zendesk/semaine, >70 % de résolution automatique), reporting financier et réconciliation Stripe — sans intervention humaine.
 - Structure ultra-lean et transmissible : 4 prestataires clés, agence marketing externe, 30h/semaine dirigeant - exploitation largement automatisée, conçue pour la reprise.
 - Acquisition client multicanale : mix Google Ads, Social Ads Meta (agence spécialisée), notifications push et bouche-à-oreille communautaire - modèle scalable ancré dans la confiance diaspora.
- Opportunités de développement :
- Expansion GCC et USA : infrastructure déjà en place, marchés diaspora à fort potentiel non adressés.
 - Intégration du transfert d'argent direct : hausse mécanique de la fréquence d'usage.
 - Marque blanche B2B : déploiement sous marque opérateur en 60–90 jours, sans développement lourd.
 - Nouveaux canaux d'acquisition : Google Ads, YouTube, influence communautaire - non exploités à ce jour.

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

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

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
	L'activité est structurée pour être reprise sans dépendance opérationnelle forte au dirigeant actuel (30h/semaine, 4 prestataires, infrastructure IA autonome 24h/24).
	Le repreneur bénéficie d'une base saine et d'une série de leviers de croissance immédiatement activables, identifiés dans le mémo : expansion géographique vers le GCC et les États-Unis (infrastructure déjà en place), développement du transfert d'argent direct et déploiement de la plateforme en marque blanche auprès d'opérateurs télécoms (60–90 jours de déploiement, sans développement lourd).
Complément	Le profil idéal est un opérateur capable d'industrialiser la croissance sur ces axes - que ce soit un acteur stratégique du secteur (prepaid, telco, fintech diaspora) souhaitant une acquisition B2C clé en main ou un repreneur individuel avec expérience en digital payments ou e-commerce mobile.