Coaching parental en ligne - Application et formations

Annonce V93402 mise à jour le 10/11/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Entreprise digitale B2C spécialisée dans l'accompagnement des parents (éducation positive, développement de l'enfant).

Activité 100% en ligne, implantée depuis plus de 10 ans dans sa niche, marque établie à forte notoriété.

Trois piliers de revenus : abonnement à une application mobile et plateforme web (~65% du CA), programmes de coaching thématiques animés par des intervenants externes (~20%), édition de produits dérivés (~15%).

Actifs transmissibles : base de contacts qualifiés d'environ 86 000 inscrits à la newsletter, portefeuille de plus de 1 200 abonnés payants actifs avec cohortes documentées, catalogue de contenus propriétaires (vidéos, articles, podcasts, programmes), marque protégée, écosystème de prestataires externes opérationnel.

Structure légère, pas de dépendance à la dirigeante (production externalisée).

Transmission facilitée, continuité d'exploitation immédiate.

En plus

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

Eléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	70 k€
Dettes financières	40 k€
Trésorerie nette	15 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	350	300	200	350
Marge brute	350	250	150	300
EBE	85	20	50	85
Rés. Exp.	5	-45	50	
Rés. Net	5	5	40	30
Salariés	5	4	2	2

Indications concernant les éléments chiffrés

Modèle économique optimisé sur l'exercice en cours : migration de la plateforme technique depuis juin dernier avec une économie annuelle d'environ 20 k€ (abonnement logiciel supprimé), et automatisation d'une large part des process récurrents (gestion abonnés, publication, support).

L'équipe a été volontairement redimensionnée (5 ? 2 personnes) sans impact sur la continuité de l'activité grâce à l'automatisation des process. Les anciens membres de l'équipe, qui ont connu l'activité en profondeur, sont disponibles pour une reprise en freelance, permettant une passation opérationnelle fluide et une reconstitution rapide d'une équipe projet si nécessaire.

Le CA de l'exercice en cours (n*) reflète un point bas lié au désengagement commercial de la dirigeante : absence de stratégie marketing active, pas d’animation de la base de contacts, peu de campagnes d’acquisition. Les actifs restent intacts (catalogue, base email 86 000 contacts, portefeuille abonnés) et n'attendent qu’une relance commerciale structurée pour retrouver les niveaux de CA 2022-2023 (près de 500 k€).

Positionnement concurrence

Points forts

Notoriété établie et reconnue dans sa niche depuis plus de 10 ans, auprès d'une communauté fidèle de parents.

Base de contacts qualifiés d'environ 86 000 inscrits à la newsletter, avec un engagement historique élevé (le canal mail est le principal canal de vente de l'entreprise).

Récurrence des revenus garantie par un portefeuille de plus de 1 200 abonnés actifs, avec des cohortes documentées sur 5 ans permettant de modéliser précisément la valeur résiduelle du portefeuille.

Mix de revenus diversifié sur 3 piliers complémentaires (abonnements app, programmes de coaching thématiques, édition de produits dérivés) qui sécurise le modèle.

Catalogue de contenus propriétaires exploitable en l'état : articles, vidéos, podcasts, programmes de coaching structurés, carnets pédagogiques re-monétisables sans production supplémentaire.

Identité éditoriale forte et protégée, avec un positionnement clairement installé dans l'écosystème parental.

Modèle d'exploitation allégé et automatisé après optimisation récente : charges structurelles réduites , process automatisés, équipe resserrée.

Aucune dépendance à la dirigeante : la production éditoriale et l'animation sont externalisées, les process récurrents sont automatisés, la continuité d'exploitation est assurée dès le J+1 de la reprise.

Écosystème de prestataires externes opérationnel immédiatement mobilisable, avec possibilité de rappeler les anciens membres de l'équipe en freelance pour une passation fluide.

Secteur porteur : la parentalité positive est un marché en structuration en France.

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
Complément	La dirigeante se retire pour se consacrer à l'écriture d'un ouvrage. La cession permet d'assurer la continuité et le développement de l'activité par un repreneur engagé commercialement.
Prix de cession	145 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale