



SaaS automatisé growth hacking pour TikTok

Annonce V86539 mise à jour le 01/10/2025

Description générale

Fiche d'identité de la société

| | |
|--------------------------|----------------|
| Forme juridique | Indifférent |
| Ancienneté de la société | Moins de 5 ans |
| Localisation du siège | Estonie |

Résumé général de l'activité

Un SaaS conçu pour répondre à une demande en forte croissance : l'acquisition rapide et automatisée d'abonnés TikTok.

Outil rentable et prêt à scaler FR & International.

La plateforme s'inscrit dans la tendance des outils 'growth hacking' pour créateurs et marques, où TikTok est devenu un canal incontournable d'acquisition et de notoriété.

Le cœur du business repose sur :

- Un tunnel de vente multilingue, pensé pour convertir à l'international dès le premier contact (anglais, espagnol, français).
- Une expérience utilisateur simple et gamifiée, adaptée aux créateurs de contenus, e-commerçants et petites marques qui veulent renforcer leur crédibilité sociale.
- Un process 100 % automatisé, orchestré par Make : de la commande au paiement en passant par la livraison digitale, sans intervention humaine.
- Une base de 10 000 clients et prospects, entretenue via emailing, upsells et cross-sells.

Ce modèle hyper-optimisé permet :

- Une marge nette supérieure à 90 %,
- Une gestion ultra légère (- Et une scalabilité immédiate, sans contrainte de stock ni de logistique physique.

Pour un investisseur SaaS, c'est un actif digital déjà rentable, prêt à être étendu par ajout de nouvelles fonctionnalités (analytics TikTok, abonnements premium, intégration avec d'autres plateformes sociales).

Pour une agence social media, il peut devenir un outil propriétaire différenciant, permettant de proposer des offres packagées à leurs clients créateurs, marques ou influenceurs.

Pour un entrepreneur digital, c'est un side business automatisé qui combine cash-flow régulier et potentiel de croissance rapide à l'international.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

| En k€/année | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|-------------|------|------|------|------|
| CA | | | 250 | |
| Marge brute | | | | |
| EBE | | | 70 | |
| Rés. Exp. | | | | |
| Rés. Net | | | | |
| Salariés | | | 0 | |

Indications concernant les éléments chiffrés

- Chiffres clés (2024) :
- Chiffre d'affaires mensuel > 20k€ HT.
 - Profit mensuel > 5 k€ HT.
 - Marge nette : > 90 %.
 - Base clients/prospects : ~10 000 contacts.

- Opportunités de développement :
- Ajout de nouvelles fonctionnalités (analytics TikTok, abonnements premium).
 - Extensions à d'autres plateformes sociales (Instagram, YouTube, Twitch, ...).
 - Développement de partenariats avec agences marketing et influence.
 - Renforcement des campagnes SEA et SEO pour accroître l'acquisition.
 - Croissance internationale grâce à la base multilingue déjà en place.

- Informations importantes avant une prise de contact :
- Type de cession : parts sociales (société).
 - Motif de la cession : passage du fondateur à un nouveau projet digital.
 - Accompagnement prévu par le cédant : transmission et formation sur le process automatisé.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

- Outil multilingue déjà opérationnel à l'international.
- Forte traction sur un marché en hyper-croissance (TikTok).

Points forts

- Business automatisé de bout en bout, très peu chronophage pour l'opérateur.
- Funnel multilingue optimisé.
- CA stable et rentable.
- Marge brute 100% hors pub.
- Peu de gestion.
- Forte scalabilité.
- Rentabilité exceptionnelle avec un modèle SaaS récurrent et scalable.

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 | Les fondateurs souhaitent se concentrer sur d'autres projets (clubs de padel, coffee shops, projets artistiques). |
| Prix de cession | 175 k€ |
| L'immobilier n'est pas compris dans la cession. | |

Profil de repreneur recherché

| | |
|------------------|---|
| Profil recherché | Personne physique ou morale |
| Complément | <ul style="list-style-type: none">- Entrepreneur.- Agence marketing digital.- Investisseur. |