



## SaaS automatisé growth hacking pour TikTok

Announce 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.

### Eléments chiffrés

#### Eléments 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"><li>- Entrepreneur.</li><li>- Agence marketing digital.</li><li>- Investisseur.</li></ul>