

Agence Google Ads spécialisée e-commerce

Annonce V90804 mise à jour le 26/05/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	Non communiquée
Ancienneté de la société	Moins de 5 ans
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Agence Google Ads spécialisée e-commerce français opérée via une société américaine créée il y a moins de 5 ans.

L'activité repose sur un modèle récurrent avec une quarantaine de clients actifs et une organisation opérationnelle déjà structurée.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA			350	
Marge brute				
EBE			150	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			9	

Indications concernant les éléments chiffrés

Chiffres clefs :

- Charges annuelles retenues : près de 200 k€ HT.

- Environ 40 clients actifs.
- Près de 50 comptes Google Ads gérés.
- Revenus récurrents via abonnements mensuels de 400 € à 600 € + part variable sur budgets Ads.
- Aucun endettement financier au 31/03/2026.
- Accompagnement cédant : 3 mois.

Informations importantes :

- Société exploitée via une LLC américaine.
 - Comptabilité reconstituée à partir des flux de trésorerie disponibles.
 - Cession possible des parts de la société ou uniquement des actifs opérationnels.
 - Le dirigeant assure actuellement le closing commercial : cette fonction devra être reprise ou déléguée.
 - Le Head of Operations basé à Madagascar joue un rôle central dans l'exploitation.
 - Taux de rétention moyen des clients : environ 6 à 8 mois
- Facturation actuellement réalisée manuellement.
- Activité fortement dépendante de la continuité de l'acquisition commerciale.
 - Accompagnement prévu par les cédants pendant 3 mois après la vente.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le fonds de commerce bénéficie d'un positionnement clair et spécialisé autour de la gestion de campagnes Google Ads pour des sites e-commerce français, ce qui facilite le discours commercial et permet à l'agence de se différencier d'acteurs plus généralistes.

Le chiffre d'affaires repose principalement sur un modèle de revenus récurrents via des abonnements mensuels, complétés par une part variable indexée sur les budgets publicitaires gérés ainsi que par des frais de setup facturés lors de l'entrée de nouveaux clients.

L'acquisition commerciale s'appuie sur une machine outbound déjà structurée, avec un système de sourcing, de prise de rendez-vous qualifiés et de closing ayant démontré sa capacité à générer régulièrement de nouveaux comptes.

Le modèle opérationnel repose sur une organisation compétitive structurée autour d'un Head of Operations et d'account managers basés à Madagascar, permettant de maintenir des coûts de production maîtrisés et cohérents avec le positionnement tarifaire de l'agence auprès des TPE et PME e-commerce.

Points forts

Positionnement clair et spécialisé sur Google Ads pour e-commerçants français.

Modèle récurrent avec abonnements mensuels et frais de setup.

Machine commerciale outbound déjà structurée et active.

Process commerciaux et opérationnels documentés.

Organisation légère avec coûts maîtrisés grâce à une équipe offshore pilotée par un Head of Operations.

Équipe opérationnelle déjà en place avec gestion quotidienne largement autonome.

Activité rentable avec plusieurs leviers d'optimisation identifiés.

Aucun besoin d'expertise technique avancée pour reprendre la structure.

Opportunités :

- Amélioration de la rétention client.
- Mise en place du prélèvement automatique pour sécuriser les encaissements.
- Structuration d'un pôle Customer Success.
- Recrutement ou internalisation d'un closer dédié.
- Développement de nouveaux canaux d'acquisition.
- Renforcement du pilotage commercial et du suivi KPI.
- Extension de l'offre ou montée en gamme sur des clients plus matures.

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	<p>La vente est motivée par le souhait de se consacrer à un nouveau projet entrepreneurial, dans un domaine différent et orienté vers le marché américain.</p> <p>Le cédant souhaite transmettre l'agence à un repreneur capable de maintenir l'activité, d'en prendre soin et, idéalement, de poursuivre son développement.</p>
Prix de cession	470 k€
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

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