

SaaS marketing (récurrent) + agence B2B clé en mainPostée le **06/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SASU**Ancienneté de la société :** Entre 5 et 10 ans**Localisation du siège :** Isère, Rhône-Alpes, France**Résumé général de l'activité**

Cession globale ou partielle :

Option 1 – Cession globale (société / fonds complet).

Entreprise B2B combinant :

- Un SaaS d'automatisation marketing & prospection (abonnements mensuels récurrents, activité 100 % automatisée : facturation, support, onboarding, mises à jour externalisées),
- Et une agence clé en main (génération de leads & accompagnement commercial), opérée en modèle très léger (2 alternants formés à la vente digitale, process internes & production automatisés).

Option 2 – Cession partielle (SaaS seul / fonds de commerce digital).

Cession du SaaS uniquement : Marque, nom(s) de domaine, site, base clients, portefeuille d'abonnements actifs (~55–80 k€ de CA/an), outils/process d'acquisition, documentation & passation complète. Aucun salarié. Supervision ? 1 h/mois.

Points communs et atouts :

- Activité rentable et récurrente depuis plus de 4 ans, churn faible, base fidèle de plusieurs centaines de clients (B2B/digital).
- Refonte site & SEO (2024) : Bases posées pour relancer la croissance (SEM/SEO/Ads/partenariats).
- Exploitation ultra légère (pas de salariat à reprendre sur la partie SaaS ; côté agence : 2 alternants transmissibles si cession globale).
- Zéro dépendance technique interne : Développement, maintenance, support niveau 1 et help-center assurés par un partenaire fiable (continuité de service éprouvée > 4 ans).

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

La société travaille à l'export

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant

Le dirigeant s'occupe d'autres projets depuis janvier 2025, sans lien direct avec l'activité actuelle. L'entreprise reste saine, rentable et parfaitement opérationnelle : La cession n'est pas motivée par une difficulté mais par un manque d'implication du dirigeant pour exploiter le plein potentiel commercial. Les six derniers mois ont été marqués par une refonte complète du site et une réorganisation marketing, réalisées dans la perspective d'une reprise fluide par un nouvel acquéreur. Le modèle est clé en main, avec une activité SaaS et agence automatisée, une équipe déjà formée et des revenus récurrents en place. Un accompagnement à la reprise est possible pour assurer la continuité et transférer les process d'exploitation, d'acquisition et de suivi client.

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA	190	240	250	
Marge brute	80	100	110	
EBE	15	25	35	
Résultat exploitation	10	25	35	
Résultat net	5	30	35	
Nb. de personnes	1	2	2	

Autres chiffres

Fonds propres : 1 k€

Trésorerie nette : 100 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché de la prospection digitale et du marketing automation B2B connaît une croissance continue, portée par la demande des entreprises souhaitant internaliser ou automatiser leurs démarches d'acquisition. Le modèle proposé se situe à la croisée entre : - les plateformes SaaS d'automatisation de prospection, destinées aux structures autonomes, - et les agences B2B clé en main, qui accompagnent les entreprises souhaitant externaliser leurs campagnes. Ce double positionnement — à la fois outil et service — permet de capter une clientèle large et récurrente, tout en assurant des synergies fortes entre les deux pôles. L'entreprise se distingue par un niveau d'automatisation élevé, une image de marque reconnue et un équilibre rentable entre récurrence SaaS et prestations à plus forte marge. Les évolutions récentes (refonte du site, optimisation SEO, redémarrage marketing) offrent une base solide pour une nouvelle phase de croissance. Positionnement : solution intermédiaire 'no-hassle' (mise en route immédiate, coûts maîtrisés, rétention élevée), reconnue dans la niche leadgen.

Concurrence

Le secteur est occupé par plusieurs profils d'acteurs : - Des logiciels d'automatisation souvent complexes et peu adaptés au "mode agence" (pas pensés pour de la prestation à l'échelle). - Des agences marketing traditionnelles, peu spécialisées en prospection multicanale, avec des prix trop élevés pour les indépendants et les TPE en recherche de clientèle. - Il n'y a pas de solutions hybrides, à la fois SaaS et accompagnement. Le modèle se différencie par sa simplicité d'exploitation, ses charges réduites et sa stabilité technique garantie par un partenaire externe. Il combine les avantages d'une plateforme SaaS automatisée et d'un savoir-faire d'agence digitalisée, avec un historique de performance éprouvé (+350 clients accompagnés). Deux familles de SaaS se distinguent sur le marché : - Solutions complexes nécessitant équipe & intégration, - Outils "simples" mais limités (bugs, fonctionnalités, support). Le produit se distingue par stabilité + simplicité + support externalisé ? rentabilité durable et coûts fixes très bas. Potentiel immédiat via relance SEO/SEA/Ads/outbound/partenariats.

Points forts / faibles

Points forts

- Double modèle SaaS + services permettant de capter deux types de clientèle (entreprises autonomes et accompagnées).
- Revenus récurrents stables issus du SaaS, assurant une base financière solide.
- Activité quasiment automatisée : facturation, support, maintenance et production déjà en place.
- Process commerciaux et marketing digitalisés : acquisition automatisée (SEO, Ads, Outbound), conversion optimisée (pipeline de vente semi-automatisé), onboarding client automatisé.

- Structure légère : pas de salariés fixes, uniquement 2 alternants formés à la vente digitale.
- Rentabilité démontrée sur 3 exercices consécutifs, sans dépendance à un client unique.
- Outil SaaS exploité également en interne pour la prestation de service = synergie directe entre les deux pôles.
- Fort potentiel de croissance par relance marketing et développement à l'international.
- Activité idéale pour une agence B2B souhaitant renforcer ses équipes et ses solutions, un repreneur digital ou un entrepreneur solo cherchant un modèle automatisé et rentable.
- Option de cession au choix : SaaS seul (actif digital récurrent) ou pack global SaaS + agence.
- Revenus récurrents (SaaS ? 55–80 k€/an) – marge élevée – 0 salarié sur le périmètre SaaS.
- Exploitation en pilote auto (? 1 h/mois) ; côté agence, process et outillage déjà en place (si cession globale).
- Maintenance/support/mises à jour externalisés à un partenaire fiable (continuité assurée).
- Refonte site & SEO 2025 : base prête pour relancer l'acquisition.
- Passation simple : transferts, guides & accompagnement inclus.

Points faibles

- L'activité a connu une pause volontaire en 2025 (refonte du site, réorganisation marketing). C'est suite à cette pause que le dirigeant souhaite s'en séparer car il n'y exerce aucune activité. A noter que cette partie de l'activité devait être cédée début 2025 mais seule l'autre partie (autre SaaS) l'a été pour raisons d'indisponibilité du dirigeant.
- L'exploitation dispose actuellement d'une relance de l'acquisition digitale (SEO, Ads) pour retrouver le plein potentiel en vue d'une reprise optimisée.
- Le développement technique du SaaS est externalisé (point faible ou point fort selon point de vue) : aucune dépendance à une équipe de développement et à des coûts de maintenance, stabilité garantie par le partenaire actuel.
- Nécessite un minimum d'implication pour réaccélérer l'activité et redévelopper le pipeline client.
- Acquisition à relancer (SEO/Ads/outbound) = levier de croissance immédiat.
- Dépendance positive à un partenaire technique (point faible selon certains, force du modèle pour d'autres). Rien à gérer côté produit.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **110 k€**

Compléments, spécificités

Les résultats présentés reflètent une activité stable et rentable sur les trois derniers exercices, avec une croissance continue entre 2022 et 2024.

Une baisse d'activité sera constatée en 2025 et n'est pas structurelle : elle résulte d'une pause volontaire de plusieurs mois liée à une refonte complète du site web, une réorganisation marketing et une réorientation du dirigeant vers d'autres projets.

Le modèle économique est rentable, éprouvé et à très faibles charges fixes (pas de salariat hors alternants, maintenance externalisée).

Le repreneur pourra rapidement relancer la croissance via les leviers existants (SEO a été corrigé, acquisition digitale prête à redémarrer, campagnes ads déjà optimisées).

L'activité combine un revenu récurrent SaaS et une activité de services à plus forte marge, offrant un excellent équilibre entre stabilité et potentiel de développement.

Les données financières indiquées proviennent des bilans officiels de la société. La structure n'a pas été optimisée en vue d'une cession : Les résultats affichés sont donc prudents et incluent certaines charges non directement liées à cette activité, offrant ainsi un potentiel de rentabilité supérieur pour un repreneur souhaitant recentrer l'exploitation.

Périmètres & prix :

- Cession partielle – SaaS seul (fonds de commerce digital) : 110 k€.
- Cession globale – SaaS + agence : 125 k€.
(ouverture à la négociation selon modalités et calendrier de reprise)

Détail SaaS (seul) – historique réaliste :

- CA : 75 k€ (2022) – 80 k€ (2023) – 81 k€ (2024) – ~60 k€ estim. 2025 (pause marketing/refonte).
- EBE : 20 k€ – 25 k€ – 25 k€ – ~24 k€.
- Résult. net : 17 k€ – 20 k€ – 21 k€ – ~20 k€.
- Effectif : 0 (activité 100 % automatisée).

Détail global (si cession complète) : Chiffres 2022-2024 issus des bilans. La structure n'a pas été optimisée pour une cession : certains postes incluent des charges non spécifiques à l'activité SaaS ? potentiel de marge supérieur après recentrage.

A noter également que les chiffres communiqués issus des bilans 2022-2023-2024 faisaient compte d'une autre marque de SaaS qui a été reprise en décembre 2024 par un repreneur individuel (a été effectuée en moins de 48h et le repreneur en est pleinement satisfait).

Le projet de cession actuel est plus prometteur selon le positionnement du produit SaaS et son marché. C'est une opportunité unique si vous avez le profil.

Accompagnement : Passation organisée (process, outils, analytics, CRM, transferts, bonnes pratiques acquisition). Reprise Stripe simple (changement de RIB), guides & modèles fournis.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Le dossier convient aussi bien à une personne physique qu'à une personne morale.

Idéalement :

- Agence marketing B2B souhaitant intégrer un outil propriétaire à forte marge.
- Un entrepreneur digital ou dirigeant d'agence B2B souhaitant ajouter un levier SaaS automatisé à son offre existante,
- Ou un profil investisseur cherchant une activité rentable, digitalisée et faiblement chronophage.

Une expérience en marketing digital, vente B2B ou gestion de portefeuille client serait un atout, sans être indispensable : tous les process commerciaux et techniques sont déjà documentés et automatisés.

Le cédant propose un accompagnement à la reprise afin d'assurer la transition et la montée en compétence sur l'écosystème (outil SaaS, process agence, gestion client).