

## SaaS automatisé growth hacking pour TikTok

Postée le **01/10/2025**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Forme juridique :** Non précisé  
**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans  
**Localisation du siège :** Estonie  
**Région :** Confidentiel

#### 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 (<5h/semaine),
- 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.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

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

Compléments : Les fondateurs souhaitent se concentrer sur d'autres projets (clubs de padel, coffee shops, projets artistiques).

Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			250	
Marge brute				
EBE			70	
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes				

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

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

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

## 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.

## Complément d'information

## Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **175 k€**

## Compléments, spécificités

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.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

- Entrepreneur.
- Agence marketing digital.
- Investisseur.