

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : Non précisé
Ancienneté de la société : Moins de 5 ans
Localisation du siège : Nouveau Mexique, Etats Unis

Résumé général de l'activité

Agence spécialisée en acquisition client via Google Ads pour les e-commerçants réalisant entre 100 k€ et 2 M€ de chiffre d'affaires annuel.

L'agence propose un service clé en main : audit stratégique, structuration et lancement de campagnes (Search, Shopping, PMax), optimisation continue orientée ROI et suivi de performance mensuel.

Le modèle économique repose sur des revenus 100% récurrents : chaque client paie un abonnement mensuel fixe (400 à 600€) ainsi qu'un pourcentage du budget publicitaire géré (10 à 15%).

41 clients actifs, aucun ne représente plus de 10% du chiffre d'affaires.

163 clients signés depuis la création.

L'entreprise dispose d'une équipe opérationnelle autonome de 10 personnes dirigée par un Head of Operations en place depuis 3 ans.

La production (gestion des campagnes, reporting, relation client) fonctionne sans intervention du dirigeant. L'ensemble des process sont documentés et transférables.

L'acquisition client repose à 100% sur un système outbound (cold call) générant environ 60 rendez-vous qualifiés par mois.

En plus

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

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

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

Éléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	55	200	300	350
Marge brute	35	150	200	200
EBE	20	80	100	150
Résultat exploitation	20	80	100	150
Résultat net	20	80	100	150
Nb. de personnes	3	8	12	12

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché des agences Google Ads en France est fragmenté, composé majoritairement d'agences généralistes qui proposent du SEO, du Social Ads et du Google Ads sans spécialisation. Les agences exclusivement focalisées sur Google Ads pour le e-commerce sont rares, ce qui constitue un positionnement différenciant fort. L'agence se positionne comme spécialiste ROIste Google Ads pour les e-commerçants de taille intermédiaire (100 k€ à 2 M€ de CA annuel). Ce segment est en croissance structurelle, porté par la digitalisation du commerce et la complexification croissante de Google Ads (PMax, IA, automatisation) qui pousse les e-commerçants à externaliser la gestion de leurs campagnes plutôt que de les gérer en interne. Le panier moyen accessible (~630€/mois par client) rend le service abordable pour cette cible, tout en assurant une rentabilité élevée grâce à la production externalisée à faible coût.

Concurrence

La concurrence se répartit en trois catégories. Les grandes agences digitales généralistes (type Eskimoz, Junto, Growth Room) qui proposent Google Ads parmi de nombreux services mais sans spécialisation e-commerce exclusive. Les freelances Google Ads qui opèrent seuls, avec une capacité limitée en nombre de clients et sans structure opérationnelle. Et quelques agences spécialisées Google Ads e-commerce de taille similaire, peu nombreuses sur le marché français. Et qui facturent jusqu'à 2 à 3 fois plus cher. L'avantage concurrentiel repose sur trois piliers : une spécialisation exclusive Google Ads pour e-commerce (pas de dispersion sur d'autres leviers), une structure de coûts optimisée grâce à une équipe opérationnelle externalisée permettant des

marges de 40% tout en maintenant un prix compétitif pour les TPE/PME et une machine d'acquisition outbound propriétaire qui génère un flux constant de nouveaux clients sans dépendre du bouche-à-oreille ou du marketing de contenu.

Points forts / faibles

Points forts

Revenus 100% récurrents avec 41 clients actifs, aucune dépendance à un seul client.

Croissance de +50% par an sur 3 ans, CA multiplié par 5 depuis la création.

Marge opérationnelle de 40% avec zéro dette.

Équipe opérationnelle de 10 personnes + Head of Operations totalement autonome, la production tourne sans le dirigeant.

Machine commerciale outbound rodée générant 60 leads qualifiés par mois et environ 6 nouveaux clients par mois.

163 clients signés depuis le lancement, dizaines de cas clients documentés avec résultats concrets.

Aucun levier marketing encore activé pour l'agence elle-même, potentiel de croissance massif inexploité.

Process documentés et transférables.

Marque déposée INPI.

Zéro dette financière.

Points faibles

Le dirigeant assure actuellement le closing des ventes, ce qui représente une dépendance à organiser lors de la transition.

La durée de vie moyenne par client est de 6 à 7 mois, impliquant un besoin constant en acquisition de nouveaux clients pour maintenir la croissance.

L'équipe opérationnelle est composée de prestataires externes et non de salariés.

La structure juridique actuelle est une LLC américaine, ce qui peut nécessiter une restructuration en asset deal pour un acquéreur français.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **320 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **80 k€ k€**

Compléments, spécificités

Revenus 100% récurrents (abonnements mensuels + % du budget publicitaire géré).

Croissance organique sans aucun investissement marketing : zéro publicité, zéro SEO, zéro contenu, zéro réseaux sociaux.

L'intégralité de l'acquisition client repose sur du cold call outbound générant 60 RDV qualifiés par mois.

Potentiel de croissance significatif en activant ces leviers inexploités.

Équipe opérationnelle 100% autonome (10 personnes + Head of Operations en place depuis 3 ans).

Le dirigeant n'intervient que sur le closing commercial. Aucune dette financière.

Marque déposée INPI.

Structure actuelle LLC US, cession possible en asset deal pour un acquéreur souhaitant opérer sous structure française.

Dizaines de cas clients documentés avec résultats concrets.

Dirigeant disponible pour accompagnement post-cession.

Aucun levier marketing n'a été exploité à ce jour pour l'agence elle-même (zéro publicité, zéro SEO, zéro contenu, zéro réseaux sociaux), ce qui représente un potentiel de croissance considérable pour un repreneur.

L'entreprise ne détient aucune dette financière et la marque est déposée à l'INPI.

41% marge / 100% récurrent.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Idéalement un profil ayant une expérience en marketing digital ou en gestion d'agence, capable d'assurer le closing commercial ou de recruter un closer dédié.

Une connaissance de Google Ads est un plus mais n'est pas indispensable puisque l'équipe opérationnelle est autonome.

Le repreneur peut également être une agence digitale existante souhaitant intégrer un pôle Google Ads clé en main avec 41 clients actifs et une équipe opérationnelle en place.

Ouvert à un accompagnement post-cession pour assurer une transition fluide.