Portail d'affaires

Agence digitale remote

Annonce V90811 mise à jour le 27/05/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Fonds de commerce
Localisation	Jura

Description du fonds de commerce à vendre

Agence de stratégie et marketing digital nouvelle génération, positionnée sur l'IA, le branding et la performance commerciale (vente en e-commerce pour DTC ou génération de leads pour BtoB).

L'agence accompagne des dirigeants et entreprises ambitieuses dans leur croissance, via des offres structurées et un système d'acquisition déjà opérationnel.

Données clés :
- Chiffre d'affaires récurrent (MRR) : ~5 000 € / mois.
- Modèle basé sur des prestations premium B2B packagées et assemblables pour créer une formule "signature" pour chaque client.
- Pipeline commercial actif en développement (hubspot)

Actifs cédés :
Le repreneur bénéficie de l'ensemble des éléments suivants :
- Marque et positionnement premium IA / croissance.
- Site internet + discours commercial structuré.
- Offres packagées prêtes à vendre.
- Base de prospects et leads qualifiés.
- Pipeline commercial en cours.
- Process commerciaux déjà structurés.
- Revenus récurrents existants (MRR ~5k€).
- Modèle économique validé (PMF product market fit atteint).

Eléments chiffrés

Année de référence	2026
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2024	2025	2026	2027

CA			60	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.				
Rés. Net			40	
Salariés			1	

Indications concernant les éléments chiffrés

Résultat net fluctuant en fonction de niveau de sous-traitance et donc de charges sur les prestations vendues.

Valorisation justifiée par :
- revenus récurrents déjà en place (5k€ MRR),
- structure commerciale existante,
- actifs marketing et digitaux transférables,
- potentiel de croissance immédiat sans reconstruction du système.

Le modèle est immédiatement exploitable pour un repreneur souhaitant scaler une activité de conseil digital premium.

Modalités de cession :
Cession de l'activité complète (marque + actifs + système commercial + revenus récurrents).

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'agence se positionne comme un bras droit stratégique externalisé pour dirigeants.

Cible :
- E-commerce (liste de prospection à disposition des 230000 sites Shopify et Woocommerce avec téléphone et mails).
- PME en croissance.
- Cabinet / Agence B2B (lead Gen).

Le modèle est conçu pour être :
- scalable sans structure lourde,
- orienté prestations à forte valeur ajoutée,
- pilotable par un entrepreneur ou une petite équipe.

L'agence fonctionne déjà avec une logique de récurrence et de montée en puissance progressive du chiffre d'affaires.

Points forts

Remote : structure faite pour l'échelle nationale française, tous les actifs sont transférables digitalement.

La clientèle peut être ciblée par secteur d'activité, par secteur géographique, ou par points communs (tous les sites shopify, puis tous les woocommerce, ...).

Le potentiel repose sur :
- augmentation du MRR existant,
- conversion du pipeline commercial actif,
- industrialisation des offres premium,
- déploiement d'acquisition client via le système déjà en place + ajout de Ads pour de la génération de lead (form META et LinkedIn).

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Autre
Complément	Projet de parentalité à l'étranger / recentrage sur d'autres projets entrepreneuriaux dans l'immobilier.
Prix de cession	68 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale