

**Hôtel-restaurant 3 étoiles avec 60 chambres**

Postée le 01/12/2025

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Rhône-Alpes, France**Département :** Confidential**Résumé général de l'activité**

Hôtel-restaurant avec spa, piscine, séminaire et parking.

Une forte notoriété de la société avec près de 15 années d'amélioration et de référencement dans son domaine.

Un établissement reconnu sur son marché pour la qualité de ses prestations et l'ambiance agréable qui y règne.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Compléments :** Le chef d'entreprise est un investisseur qui souhaite prendre du recul.**Eléments chiffrés**

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			3 000	
Marge brute				

<b>En k€/année</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
<b>EBE</b>			700	
<b>Résultat exploitation</b>			550	
<b>Résultat net</b>			325	
<b>Nb. de personnes</b>			36	

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 1 400 k€

**Intitule\_dettes :** 1200 k€

**Trésorerie nette :** 1 000 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Établissement très bien situé sur l'axe PLM avec sortie immédiate sur autoroute. Hotel 3 \* mais équivalent à 4\*. Le spa tout neuf est un plus.

### Concurrence

Peu de concurrents de ce niveau dans un rayon de 50 km.

## Points forts / faibles

### Points forts

La clientèle est très éclectique, et de nombreux séminaires sont réservés grâce au grand nombre de chambres disponibles dans l'hôtel.

Tous ces séminaires sont organisés avec des sociétés ou organisations régionales et nationales.

60 chambres rénovées.

La qualité des prestations permet une forte récurrence sur ce type de clientèle. De plus, une clientèle de groupes et de touristes s'ajoute à ce segment en réservant le déjeuner ou la demi-pension.

Ce chiffre représente, avec les séminaires, plus de 900 000 € annuels.

Une clientèle commerciale représente plus de 3 000 soirées étapes, tandis qu'une clientèle touristique est présente de mai à septembre. L'arrivée du spa permet de compléter le taux d'occupation en basse saison.

Un personnel compétent et expérimenté dans son secteur d'activité.

La stabilité des équipes avec le même cœur d'équipe depuis la reprise du dirigeant.

Une organisation structurée des équipes, leur permet une efficacité optimale sur tous les services proposés par l'établissement. Une confiance importante données par les entreprises partenaires locales.

Équipe de direction.

Fonctionnement autonome.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **7 500 k€ l'immobilier est compris dans le prix de cession.**

### Compléments, spécificités

Le CA augmente chaque année de 10 à 20 % avec la rénovation des chambres qui sera terminée en 2024.

L'ouverture du Spa en 2023 devrait augmenter le CA de façon significative, environ 300 k€.

Le nombre de séminaires vendus augmente fortement chaque année.

### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

### Complément sur le profil de repreneur recherché

Affaire intéressante pour un investisseur ou pour effectuer une croissance externe.