

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SPRL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Bruxelles-Capitale, Belgique**Département :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

Tour opératot receptif localisé à Bruxelles. Il organise des circuits touristiques en Belgique que des agences étrangères proposent à leurs Clients locaux fortunés.

L'anglais est la langue commune.

Le Fonds de clientèle accompagné des autres actifs corporels requis par son exploitation sont proposés à l'Acquisition.

Cash out annuel du gérant propriétaire supérieur à € 100 milliers.

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Maladie / décès

Le Gérant Propriétaire doit renoncer à être actif professionnellement afin de consacrer son énergie à affronter une maladie. La continuité de l'exploitation et la transfert des know how seront assurés par son assistante, qui connaît tout de l'exploitation. La situation pousse le Cédant à réduire considérablement à ses prétentions de prix vis à vis d'une valorisation récente à € 320 milliers.

**Compléments :**

## Eléments chiffrés

En k€/année	2022	2023	2024	2025
<b>CA</b>	250	450	500	510
<b>Marge brute</b>	85	130	170	180
<b>EBE</b>				
<b>Résultat exploitation</b>	40	70	90	100
<b>Résultat net</b>	25	55	65	70
<b>Nb. de personnes</b>	2	2	2	2

## Autres chiffres

**Fonds propres :** 279 k€

**Trésorerie nette :** 184 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Retour en force du marché avec 26 millions de nuitées d'étrangers en Belgique en 2024. Activité orientée clientèle haut de gamme internationale.

### Concurrence

Offre quasi-unique sur Bruxelles avec des prestations exhaustives (hébergement 30%, transport 20%, restauration 20%, guides 20%, organisation d'évènements 10%).

## Points forts / faibles

### Points forts

Couverture de la Belgique complète (Flandes 60%, Bruxelles 30% Wallonie 20%).

160 prestataires de longue date parmi les meilleurs localement.

40 prescripteurs Nord Américains, Japonais, Brésiliens, Communauté Européenne.

## Points faibles

L'automatisation des process internes et temps dégagé pour la prospection active marié à l'attrait international croissant pour la spécificité Belge offre de belles perspectives de développement.

### Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **250 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **100 k€ k€**

## Compléments, spécificités

Microstructure Gérant + Assistante administrative expérimentée qui facilitera la continuité du service post départ du Gérant.

Société très introduite auprès de VisitBrussels et l'ATOI (Agricultural Tour Operators International).

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Un accompagnement pour transfert des savoir-faire techniques, commerciaux, relationnels est organisé.

Toutefois, la connaissance des pratiques professionnelles du tourisme par le Repreneur est un plus important.