

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 opérateur 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

Compléments : 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.

Eléments chiffrés

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

Éléments 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.