

**Agence de voyages**Postée le **16/10/2025****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Localisation du siège :** Paris, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Structure agréée IATA / BSP, active depuis 3 ans dans la billetterie aérienne, les circuits sur mesure et les packages.

L'agence réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 500 000 € et dispose d'une structure SAS complète, prête à être reprise et opérationnelle immédiatement.

Licence IATA / BSP en cours de validité.

GDS Amadeus opérationnel.

Site web actif avec une bonne visibilité en ligne.

Nom de domaine, comptes professionnels (mails, réseaux sociaux, outils de gestion) inclus.

Une agence reconnue, dotée d'une structure complète, d'une identité déjà implantée et d'un fort potentiel de développement (e-commerce, B2B, circuits internationaux, etc.).

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Minoritaire ou majoritaire**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant**Eléments chiffrés**

<b>En k€/année</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>
<b>CA</b>		220	500	
<b>Marge brute</b>				
<b>EBC</b>				
<b>Résultat exploitation</b>			20	
<b>Résultat net</b>			20	
<b>Nb. de personnes</b>	2	2	2	

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Clientèle mixte loisirs & affaires, base de contacts fidélisée. Activité diversifiée : billetterie aérienne, hôtels, circuits, packages.

### Concurrence

Non précisé

## Points forts / faibles

### Points forts

Licence IATA / BSP active :

Difficile à obtenir, elle donne accès direct aux compagnies aériennes et ajoute une forte crédibilité.

Structure SAS prête à l'emploi :

Aucune démarche à faire : tout est en place pour une reprise immédiate.

GDS Amadeus opérationnel :

Système de réservation professionnel, déjà configuré et relié aux compagnies partenaires.

Site web professionnel actif :

Plateforme fonctionnelle, image moderne, prête à développer les ventes en ligne.

Activité diversifiée

Billetterie aérienne, circuits sur mesure, hôtels et packages : plusieurs sources de revenus.

Clientèle fidèle et mixte (particuliers + entreprises) :

Une base solide pour générer des ventes régulières et développer le B2B.

Marque et identité visuelle déjà établies :

Nom attractif, logo et communication professionnelle déjà en place.

Présence digitale existante :

Réseaux sociaux, mails professionnels, outils prêts à être repris.

Fort potentiel de croissance :

Développement e-commerce, partenariats B2B, intégration d'offres internationales, circuits thématiques.

Entreprise saine et reconnue dans le secteur :

Historique clair, réputation sérieuse et activité stable.

### Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

## Compléments, spécificités

Prix indicatif :

Entre 53 000 € et 58 000 €.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale