

## Plateforme technologique de promotions touristiques

Postée le **21/01/2026**

### Description générale

#### Fiche d'identité de la société

**Type d'actif :** Marque

**Localisation du siège :** Dordogne, Aquitaine, France

#### Résumé général de l'activité

Plateforme technologique de promotions touristiques, de forte traction.

Une marque française déposée à l'INPI, exploitée depuis plus de 4 ans via deux sites internet.

La plateforme est spécialisée dans la détection, l'agrégation et la mise en avant automatisée de promotions sur les hébergements touristiques, couvrant : Campings, gîtes, maisons, résidences, appartements, chalets, studios, etc.

#### A propos de la cession

**Raison principale de la cession :** Changement d'activité du dirigeant

### Éléments chiffrés

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
CA				
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net				

En k€/année	n-2	n-1	n	n+1
Nb. de personnes				

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Environnement concurrentiel : Le marché de la réservation et de la comparaison d'hébergements touristiques est dominé par de grandes OTA (Booking, Expedia, Campings.com, Airbnb), fortement dépendantes des commissions et peu orientées vers la vente directe des établissements. En parallèle, de nombreux établissements cherchent aujourd'hui à réduire leur dépendance aux OTA, ce qui ouvre la voie à des plateformes alternatives, plus flexibles, technologiques et orientées performance. Positionnement marché : La marque se positionne comme une plateforme technologique de détection et de mise en avant de promotions, orientée performance, SEO et conversion, avec une vocation claire : devenir une alternative crédible aux OTA traditionnelles, en favorisant la vente directe et la mutualisation entre établissements.

### Concurrence

Concurrence : - OTA généralistes. - OTA spécialisées. - Comparateurs de prix peu automatisés et à faible valeur technologique. La marque se distingue par : - Son haut niveau d'automatisation, - Son taux de conversion largement supérieur à la moyenne du marché, - Sa technologie propriétaire scalable.

## Points forts / faibles

### Points forts

- Marque française déposée (INPI), générique et mémorisable.
- Noms de domaine stratégiques.
- Technologie propriétaire (Python + IA) développée sur plusieurs années.
- Taux de conversion exceptionnel (jusqu'à 2 %).
- Audience qualifiée avec forte croissance du trafic direct (+700 %).
- Plateforme automatisée, peu dépendante de ressources humaines.
- Potentiel de monétisation encore largement inexploité.

### Points faibles

- Commissions C.A encore limité (< 20 k€).
- Chiffre d'affaires des conversions encore limité (< 100 k€).
- Développement commercial et marketing non industrialisé.
- Projet porté jusqu'ici par un fondateur unique.

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **92 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **50 k€ k€**

### Compléments, spécificités

Cession de :

- La marque déposée,
- Des noms de domaine,
- De la plateforme web,
- Du code source et de l'architecture technique,
- Des contenus et bases de données associées,
- Serveur dédié (130 € par mois chez OVH).

Un accompagnement technique du repreneur peut être envisagé afin d'assurer la continuité et la montée en puissance du projet.

Prix de cession : 92 000 €.

Prix cohérent avec :

- La valeur de la marque,
- Les actifs technologiques,
- Plusieurs années de développement,
- Le potentiel de croissance immédiat.

Chiffres clés :

- 3 000 établissements référencés.
- 18 266 hébergements.
- 750 000 dates proposées.
- 105 000 promotions actives.
- > 50 000 visiteurs qualifiés / an.

Taux de conversion exceptionnel :

- 1,17 % en 2024.
- 2 % en 2025 (vs ~0,34 % en moyenne dans le secteur).

Important : Les performances sont tracées et certifiées via une plateforme d'affiliation.

Partenariat existant :

- Partenariat d'affiliation avec un leader européen des OTA.
- Tracking, reporting et pilotage.
- Partenariat à renégocier / transférer avec le repreneur ou devenir un OTA.

Actif stratégique : technologie propriétaire.

Le cœur du projet repose sur une application Python propriétaire, développée sur plus de 5 années, intégrant :

- Traitement quotidien automatisé de 1,5 Go de flux XML.
- IA & SEO.
- Plus 50 000 contenus générés automatiquement (OpenAI).
- Pages établissements, hébergements, SEO local & touristique.

Orchestrateur Python modulaire :

- 29 scripts spécialisés,
- Reprise automatique sur erreur,
- Monitoring temps réel + alertes SMS,
- Gestion automatisée de +500 000 images (200 Go), en 5 formats optimisés.

Infrastructure scalable, documentée et maintenable.

La plateforme fonctionne aujourd'hui avec un très haut niveau d'automatisation.

Chiffre d'affaires & potentiel :

Le chiffre d'affaires actuel est volontairement limité (< 20 k€), la priorité ayant été donnée à la construction d'un socle technologique robuste et scalable.

Les principaux leviers de monétisation restent largement sous-exploités :

- SEO à grande échelle.
- Publicité native.
- Data & leads B2B.
- Internationalisation.
- Ventes directes hors OTA.

Les performances de conversion démontrent un potentiel immédiat de montée en puissance.

Accompagnement technique possible (maintenance & évolutions en Freelance).

Possibilité de créer un regroupement d'établissements touristiques indépendants (campings, résidences, gîtes, villages vacances, ...) afin de :

- Vendre en direct (OTA),
- Réduire drastiquement les commissions OTA,
- Mutualiser la visibilité, le SEO et la technologie,
- Reprendre le contrôle de la relation client.

La notoriété de la marque progresse fortement, portée par une croissance spectaculaire du trafic direct, en hausse de plus de 700 %, confirmant l'ancrage de la marque dans l'esprit des internautes.

**Profil de repreneur recherché**

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Le fondateur souhaite aujourd'hui passer le relais sur la partie commerciale et marketing, le projet ayant atteint une maturité technologique élevée.

La cession vise à permettre au projet de changer d'échelle, via un repreneur disposant des ressources nécessaires pour accélérer la monétisation et le développement.

Le repreneur devra être en capacité de piloter ou de structurer :

- Le développement commercial,
- Le marketing digital / SEO,
- Les partenariats stratégiques.

Profil du repreneur recherché :

- Entrepreneur ou dirigeant du secteur tourisme / digital.
- Groupe ou acteur souhaitant internaliser une technologie existante.
- Investisseur avec forte sensibilité marketing et data.
- Réseau d'établissements touristiques souhaitant développer la vente directe.