

Maison de retraite hôtelièrePostée le **13/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Non précisé**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Tunisie**Région :** Confidential**Résumé général de l'activité**

Prise en charge de personnes âgées européennes dans des structures hôtelières en Tunisie.

La structure assure la partie soins et accompagnement.

L'hôtel fournit la prestation hôtelière classique : hébergement et nourriture.

Ce sont des personnes dépendantes qui sont prises en charge.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

La société travaille à l'export

A propos de la cession**Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA			140	160
Marge brute			80	
EBE			70	75
Résultat exploitation			70	
Résultat net			50	
Nb. de personnes		5	5	7

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le marché est celui de l'Europe. Il faut proposer une offre de soins plus attractive qu'en Europe. En France, des aides sociales existent pour les personnes souhaitant rester sur le territoire. Toutefois, une prise en charge personnalisée de la personne âgée est proposée, avec la possibilité de bénéficier d'une aide-soignante individuelle. En Allemagne et en Suisse le prix des maisons de retraite est très élevé : c'est donc une nouvelle clientèle qu'il faut aller chercher (les repreneurs germanophones sont les bienvenus).

Concurrence

Il n'y a qu'un seul concurrent avec les mêmes propositions sur le marché.

Points forts / faibles

Points forts

Le point fort est la bonne réputation de la prise en charge médicale, ce qui n'est pas le cas de la concurrence qui se positionne sur le confort hôtelier.

Points faibles

Seul le marché français a été développé.

Complément d'information

Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **65 k€**

Compléments, spécificités

Pas d'amortissement.

Pas de TVA.

Ce qui est vendu :

- Le concept.
- Le nom.
- La clientèle existante le jour de la cession.
- Le savoir faire et tous les process.
- Les contrats avec les partenaires hôteliers.
- Les deux site web.
- Les parts de la société UK.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Assurer une présence personnelle sur site soit avec un directeur de confiance (une formation paramédicale de bac+2).