

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS

Localisation du siège : Haute-Savoie, Rhône-Alpes, France

Résumé général de l'activité

Marque premium de location saisonnière haut de gamme et luxe, positionnée sur des biens d'exception (chalets, villas, demeures, appartements) dans les destinations les plus recherchées en France.

Avec plus de 20 ans d'existence, elle bénéficie d'une notoriété installée, d'un capital confiance réel et d'un portefeuille de clients qualifiés.

La société s'appuie sur un réseau de plus de 200 partenaires ainsi qu'une base de 10'000 contacts, avec une clientèle récurrente - un actif particulièrement précieux pour accélérer la croissance.

La plateforme digitale constitue un véritable atout : site moderne, pensé pour la location saisonnière, gestion des disponibilités et des tarifs, avec intégration de flux sur une partie de l'offre.

Un important travail d'intégration de 2'000 biens a déjà été réalisé, offrant une base opérationnelle immédiatement exploitable.

Elle représente une opportunité attractive de reprise : une marque premium déjà structurée, des actifs digitaux solides, une audience existante, et un fort potentiel de développement commercial et marketing pour un repreneur capable d'augmenter la réactivité commerciale et d'exploiter pleinement le portefeuille clients.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire

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

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		50	150	
Marge brute		20	45	
EBE		10	5	
Résultat exploitation				
Résultat net		10	5	
Nb. de personnes		1	1	

Autres chiffres

Fonds propres : 15 k€

Trésorerie nette : 20 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

La société évolue sur le marché de la location saisonnière haut de gamme et luxe, un segment porté par la demande pour des séjours premium, des biens d'exception et des services personnalisés (conciergerie, accompagnement, discrétion). Le marché reste porteur, mais il est aussi plus concurrentiel et professionnalisé : la différence se fait désormais sur la qualité de l'offre, la réactivité commerciale, l'expérience client et la capacité à fidéliser. La concurrence se structure en 4 catégories : - Plateformes généralistes (Airbnb, Abritel, Booking) : très fortes en visibilité et volume, mais plus standardisées. - Acteurs premium spécialisés (ex. Le Collectionist, Villanova) : concurrence directe sur les biens haut de gamme et les services sur mesure. - Réseaux immobiliers de prestige (ex. BARNES) : forte notoriété et réseau, mais parfois moins agiles. - Agences locales spécialisées : excellente connaissance terrain, mais moyens marketing et digitaux souvent plus limités.

Points forts / faibles

Points forts

- Positionnement premium / luxe sur un segment à forte valeur.
- Marque installée depuis plus de 20 ans (crédibilité, historique, confiance).
- Actifs digitaux récents avec une plateforme moderne dédiée à la location saisonnière.
- Travail d'intégration déjà réalisé sur un volume important de biens (base exploitable immédiatement).
- Réseau de plus de 200 partenaires (effet levier commercial).
- Base de 10'000 contacts clients qualifiés.
- Clientèle récurrente (atout fort de valorisation).
- Structure légère et agile (coûts fixes maîtrisés).
- Activité déjà opérationnelle et rentable.
- Potentiel de croissance concret via amélioration de la réactivité commerciale, CRM et marketing.

Points faibles

- Dépendance à une ressource commerciale limitée, avec une disponibilité réduite.
- Potentiel marketing digital encore partiellement activé (acquisition, automation, retargeting, nurturing).
- Croissance contrainte par la capacité opérationnelle actuelle, plus que par le marché.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **30 k€**

Compléments, spécificités

La société n'a aucune dette et a intégralement financé les développements de sa plateforme.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Acteur de la location saisonnière / conciergerie premium
(synergies immédiates, portefeuille, montée en gamme).

Réseau immobilier de prestige (compléter l'offre avec la location saisonnière).

Entrepreneur / repreneur individuel à profil commercial (structure légère + fort potentiel de développement).

Acteur digital / travel tech / agence marketing tourisme (accélération via acquisition, CRM, automation).

Agence locale premium souhaitant changer d'échelle
(accès à une marque, une base clients et un réseau partenaires).

Investisseur + opérateur (binôme) (financement + exécution commerciale).