

Conception, organisation et gestion de déplacements professionnels et de voyages de groupe BtoB

Postée le **06/03/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU
Ancienneté de la société : Plus de 10 ans
Localisation du siège : Ile-de-France, France
Département : Confidentiel

Résumé général de l'activité

Un acteur indépendant du secteur du voyage, spécialisé dans la conception, l'organisation et la gestion de déplacements professionnels et de voyages de groupes à destination d'une clientèle majoritairement B2B.

L'activité couvre l'ensemble des besoins liés aux déplacements professionnels, séminaires et événements, ainsi qu'à la billetterie de groupes, en France comme à l'international.

L'entreprise intervient sur l'ensemble de la chaîne de valeur, depuis la conception des solutions de voyage jusqu'au suivi opérationnel et à la gestion des imprévus.

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 : Minoritaire ou majoritaire
Raison principale de la cession : Changement d'activité du dirigeant
Compléments : Cession totale ou adossement à un professionnel du secteur pour nourrir la croissance de cette belle PME.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1 100	1 400	1 800	2 200
Marge brute	1 100	1 400	1 800	2 200
EBE	450	700	600	850
Résultat exploitation				
Résultat net				
Nb. de personnes	15	15	18	19

Autres chiffres

Fonds propres : 685 k€

Intitule_dettes : 300 k€

Trésorerie nette : 1 750 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Le modèle repose sur une combinaison d'expertise opérationnelle, d'intermédiation réglementée et de gestion des flux financiers, générant une création de valeur multi-niveaux. La complexité des dossiers traités, la détention d'agréments structurants et la capacité à sécuriser les flux positionnent l'entreprise sur un segment B2B à fortes barrières à l'entrée, peu exposé à la standardisation digitale.

Concurrence

Le positionnement des acteurs reflète leur proximité concurrentielle avec la société cible. Il est placé au centre, en tant qu'acteur le plus spécialisé sur les flux B2B complexes. Plus un acteur est proche du centre, plus il constitue un concurrent direct ; plus il s'en éloigne, plus la concurrence est indirecte (généralistes, loisirs, B2C).

Points forts / faibles

Points forts

Cadre réglementaire et financier structurant.

Agréments IATA/BSP/SNCF, garanties financières et traçabilité des fonds créent de fortes barrières à l'entrée.

Résilience des usages professionnels à forte valeur.

Les déplacements stratégiques (groupes, MICE, projets) sont maintenus malgré la baisse des volumes standards.

Complexité opérationnelle créatrice de valeur.

Flux groupes et MICE peu automatisables, protégeant les marges face aux plateformes.

Rôle central des agences comme tiers de confiance.

Sécurisation financière, responsabilité contractuelle et gestion bout-en-bout attendues par les clients B2B.

Points faibles

Exigences financières élevées pour opérer :

Cautions IATA/BSP/SNCF et contraintes de conformité pesant sur la trésorerie et le BFR.

Dépendance structurelle aux fournisseurs de transport :

Conditions tarifaires, capacités et règles imposées par l'aérien et le ferroviaire.

Intensité humaine et opérationnelle élevée :

Mobilisation forte des équipes sur chaque dossier complexe, limitant la standardisation.

Flux simples stabilisé :

Les déplacements standards basculent vers des solutions digitales à faible valeur.

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **1 500 k€ k€**

Profil de repreneur recherché

Personne morale