



Portail d'affaires

Portail de voyages

Annonce V16716 mise à jour le 09/05/2023

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SAS
Localisation du siège	Paris

Résumé général de l'activité

Site internet de voyages B2C à fort trafic + Marketplace d'hôtels / transports / activités / loisirs / ...

Trafic naturel gratuit en croissance +25% sur 2023. Aucun trafic acheté.

Prévision 2023 : 10 millions de visiteurs, principalement en SEO (objectif +15-20 millions de VU/an en 2024).

Potentiel croissance encore très important au niveau du trafic, le site est encore très sous-référencé en SEO : x3 à 10 en améliorant les positions actuelles dans les moteurs de recherche, à iso périmètre fonctionnel.

Contenus : très importante base de contenus propriétaires.

+ 120 000 pages de contenus : visites, hôtels, vols, activités, locations, événements, pratique et guides.

+ 20 millions de mots propriétaires, l'un des principaux sites de contenus voyage francophone
Plus d'1.2 million d'euros investis dans les contenus.

Modèle éco : pub + clics + vente contenus + affiliation marketplace.

Mise en relation des voyageurs avec les professionnels du voyage (agences, hôtels, lieux, restos, ...) avec plusieurs millions de clics redirigés vers les pros par an.

Cible utilisateurs : intentionnistes en partance pour weekend ou vacances => leads vers les voyagistes / agences de voyage en ligne / comparateurs / pros du tourisme.

Activité rentable. Cash burn / coûts fixes très faibles.

Pas de salarié.

La plupart des services sont automatisés et demandent une gestion très minime.

En cours : lancement marketplace voyages innovante Q2 2023.

En plus

La société possède une ou plusieurs **marques** déposées à l'INPI

La société travaille à l'**export**

Éléments chiffrés

Année de référence	2023
Dettes financières	0 k€

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			3 000	
Marge brute				
EBE				
Rés. Exp.			100	
Rés. Net				
Salariés			0	0

Indications concernant les éléments chiffrés

Cession totale.

Possibilité d'accompagnement par le fondateur dans la durée.

Crédit d'impôt conséquent pour l'acquéreur (+400 keuros d'amortissements antérieurs).

Il est précisé que le CA mentionné est le volume d'affaires estimé afin de se positionner à périmètre comparable avec une activité e-commerce / agence de voyages sur internet (le modèle de la société étant en apporteur d'affaires ou commissionnement sur ventes).

Le service proposé étant basé sur un modèle au commissionnement sur le CA principalement, il convient d'analyser l'EBE ou le REX.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Portail tourisme généraliste, de préparation de voyages et week-ends (hôtels, visites, activités, restaurants, logements, transports, ...) + marketplace.

Concurrence

La bataille dans le voyage se jouant principalement en SEO (ou SEA pour quelques très gros players). Le site figure parmi les 20 premiers sites de voyage en terme d'audience naturelle (= non achetée), sur plus de 500 visant le même marché.

Il y a de grands concurrents, le principal étant Tripadvisor.

Points forts

Il reste un très gros potentiel en développement d'audience x3 à 10 (dont à l'international, SEO, marketplace, ...) avec des contenus 100% propriétaires.

Gratuité totale d'un trafic conséquent et qualifié de 8-9 millions de visiteurs/an, dans un secteur très concurrentiel.

Cible premium de voyageurs, culturels, CSP+.

Aucun salarié dans la structure.

Fort crédit d'impôts pour le repreneur +400 k€.

Plateforme technologique stable et avec une faible maintenance.

Grande richesse éditoriale.

Peu / pas de charges récurrentes.

90% du CA stable sans aucune gestion ou presque.

Rentable opérationnellement.

Hétérogénéité des sources de revenus.

Contenus très profonds : 6000 vidéos / > 50 000 textes / 250 heures audioguide (leader mondial).

Points faibles

Il n'y a actuellement pas assez de ressources financières en propre pour investir plus et déployer seul une stratégie beaucoup plus ambitieuse de développement (marketplace voyage avec IA, agence, internationalisation, ...), raison principale de la cession.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Autre
Complément	La structure fonctionne automatiquement, sur la base d'un trafic gratuit, d'un back office totalement optimisé et sans force de vente. Le cédant cherche à soit passer à la vitesse supérieure avec un projet de développement ambitieux pour en faire un leader européen, soit à céder majoritairement l'activité.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	- Entreprise voulant réaliser des synergies avec des activités de voyage (apport de trafic gratuit ou base de contenus). - Groupe media internet (stratégie media ou pub / data) ou intéressée par une cible de voyageurs premium. - Agence experte en webmarketing avec compétences SEO à même de faire exploser le trafic avec les dernières techniques de référencement naturel et social media.