

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

Annonce V89324 mise à jour le 23/04/2026

### 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
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**

### Éléments chiffrés

Année de référence	2025
Fonds propres	685 k€
Dettes financières	300 k€
Trésorerie nette	1 750 k€

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1100	1400	1 800	2 200
Marge brute	1 100	1 400	1 800	2 200
EBE	450	700	600	850
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés	15	15	18	19

## Positionnement 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'agrément 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

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.

## Infos sur la cession

### A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Changement d'activité du dirigeant
Complément	Cession totale ou adossement à un professionnel du secteur pour nourrir la croissance de cette belle PME.
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 morale
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	1 500 k€