

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Révolutionnez la gestion de vos voyages d'affaires avec une plateforme tout-en-un.

La société a développé une plateforme de gestion des voyages d'affaires avec une ambition claire : simplifier, centraliser et optimiser chaque aspect des déplacements professionnels en s'appuyant sur une technologie de pointe et une interface intuitive.

Grâce à cette solution, les entreprises peuvent centraliser l'intégralité de la gestion des voyages, du début à la fin : réservation de vols, trains, hôtels, location de véhicules, transport local (taxi/VTC), suivi des dépenses et des factures, le tout en garantissant une conformité parfaite avec les politiques internes de l'entreprise. Cette centralisation génère un gain de temps substantiel, réduit les coûts administratifs et améliore l'expérience des collaborateurs tout en maximisant les économies.

Ce qui rend la plateforme unique : l'innovation et la personnalisation grâce à l'IA.

La solution se distingue par une technologie propriétaire à 100%, propulsée par l'intelligence artificielle. Un assistant suit et guide les utilisateurs à chaque étape du voyage, fournissant des recommandations personnalisées en fonction des préférences et des politiques de l'entreprise. L'IA ajuste les choix en fonction des budgets, réduisant ainsi le stress de la prise de décision et optimisant chaque déplacement pour le confort du voyageur et le budget de l'entreprise. La société place ainsi le voyageur au centre des décisions, tout en respectant les priorités stratégiques de l'entreprise.

Un modèle de scalabilité approuvé avec un développement en vente indirecte. L'objectif était de prouver le concept en le développant, en le lançant et créant de la croissance nous permet de pivoter vers cette nouvelle stratégie.

La société propose un modèle de scalabilité avancé, permettant une croissance rapide et flexible grâce à un axe stratégique en vente indirecte. En s'associant avec des partenaires commerciaux,

elle élargit son réseau de distribution, accélérant ainsi son expansion sur de nouveaux marchés et renforçant son positionnement concurrentiel.

Une croissance impressionnante et des résultats concrets.

Depuis son lancement, la société a gagné la confiance de nombreuses entreprises, devenant un partenaire de choix pour celles qui recherchent des solutions novatrices et efficaces. Les résultats parlent d'eux-mêmes :

- Croissance de + 130 % par rapport à 2023.
- Plus de 100 000 € de revenus générés pour les réservations hôtelières.
- Plus de 50 000 € de transactions gérées par cartes virtuelles, réduisant les avances de frais pour les collaborateurs.

Avec son approche centrée sur la technologie et l'optimisation des processus, la société permet aux entreprises de réaliser des économies significatives tout en rendant la gestion des voyages plus transparente, rapide et agréable pour leurs équipes.

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 : Adossement industriel

Eléments chiffrés

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			110	
Marge brute				
EBE				
Résultat exploitation				
Résultat net			-900	
Nb. de personnes			10	

Autres chiffres

Fonds propres : 1 920 k€

Intitule_dettes : 250 k€

Tresorerie nette : 100 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Non précisé

Concurrence

Non précisé

Points forts / faibles

Points forts

Pour les acteurs du marché du voyage d'affaires :

- Suppression des coûts de licences (SBT, Back-office, etc.).
- Suppression ou réduction importante de la surcharge liée au circuit traditionnel, à savoir les GDS.
- Bénéficiaire de nouvelles offres (taxi/vtc, parking, voiture de location et services (assurance annulation, carte virtuelle, etc)) non distribuées donc des parts de marché supplémentaires.
- Se positionner ou se renforcer sur la cible SME.

Pour les acteurs du marché de la FINTECH ou Informatique :

- Ouverture sur la verticale du marché du voyage d'affaires.
- Attaquer ou se renforcer sur la cible SME.
- Plus de Data entreprise et user.
- Augmentation de l'utilisation de leur mode de paiement que ce soit par les entreprises, les voyageurs et les fournisseurs.
- IA Generative à renforcer ou à développer pour une qualité de services clients top performants donc réduire les coûts de gestion.

Complément d'information

Éléments complémentaires

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

Compléments, spécificités

Le montant affiché regroupe d'une part les réservations faites par les clients et d'autre part le chiffre d'affaires réalisé.

L'intérêt ne situe pas au niveau du chiffre d'affaires qui pourrait être apporté à un acquéreur mais surtout une technologie 100% propriétaire et protégée ainsi que des perspectives de croissance en vente directe et indirecte.

Profil de repreneur recherché

Personne morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

La société et/ou la solution correspondent parfaitement à la recherche d'un industriel dans les secteurs du voyage (B2B et B2C) ainsi que celui de la finance, moyens de paiement par exemple pour une opération de croissance externe (cf. les points forts).