

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SARL**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** Gironde, Aquitaine, France**Résumé général de l'activité**

Deux activités :

- BtoB : Agence événementielle à Bordeaux.
- BtoC : Organisation de visites dans les châteaux du bordelais en taxi anglais.

Activité avec un fort potentiel de développement et un positionnement unique en région bordelaise.

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

**A propos de la cession****Type de cession envisagée :** Majoritaire**Raison principale de la cession :** Départ à la retraite**Eléments chiffrés**

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA	40	90	125	100
Marge brute	-10	15	20	

En k€/année	2021	2022	2023	2024
<b>EBE</b>	25	5	15	
<b>Résultat exploitation</b>	15	-5	2	
<b>Résultat net</b>	15	-5	2	
<b>Nb. de personnes</b>	1	1	1	1

## Autres chiffres

**Fonds propres :** -70 k€

**Intitule\_dettes :** 55 k€

**Trésorerie nette :** 10 k€

## Position / concurrence

### Positionnement par rapport au marché

Pour l'activité événementielle : l'agence se positionne comme un "réceptif" bordelais. Les clients, agences événementielles hors Bordeaux et entreprises nationales, recherchent un prestataire ayant la connaissance des activités de groupe, des lieux, des hôtels pour l'organisation d'événements à Bordeaux et environs. Pour l'activité touristique : L'agence propose une offre unique et insolite " la découverte du vignoble bordelais en taxi anglais". Son positionnement est une offre exclusive et haut de gamme destinée à une clientèle CSP+. Ses clients sont à 90 % des touristes américains.

### Concurrence

Pour l'activité événementielle : Il existe de nombreuses agences implantées à Bordeaux. Pour se démarquer de la concurrence, l'agence se positionne comme "producteur d'activités". La société propose des activités "packagées" dont certaines sont uniques (la découverte des châteaux en voitures de collection). Pour l'activité touristique : De nombreuses agences bordelaises proposent des tours dans le vignoble mais aucune à bord d'authentiques taxi anglais. Ces agences organisent des tours en mini bus (individuels regroupés), très peu proposent des tours privés et encore moins dans des véhicules "atypiques".

## Points forts / faibles

### Points forts

- Positionnement de l'offre événementielle : Des packages "clefs en main" exploitant les atouts de Bordeaux et de sa région tels que le vin, les châteaux, le bassin d'Arcachon, ...

- Originalité des offres et clarté du descriptif.
- Expérience et savoir faire dans l'organisation événementielle avec 30 années d'existence.
- Spécificité d'une offre pour se démarquer de la concurrence et attirer une clientèle haut de gamme et exigeante avec un prix de vente élevé car unicité à Bordeaux et dans le monde.
- Rayonnement touristique en Europe et aux Etats-Unis pour l'activité touristique du fait de son originalité, de sa singularité et de ses nombreuses retombées presse et médias.

## Points faibles

Pour l'activité événementielle : Absence de développement commercial et de présence sur les réseaux sociaux.

Pour l'activité touristique :

Aucune présence sur les réseaux sociaux, pas de marketing digital, moins de motivation pour développement de partenariats car départ à la retraite.

## Complément d'information

## Eléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **30 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **20 k€ k€**

## Compléments, spécificités

2021 : Année COVID donc pas représentatif.

## Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Pas de profil particulier pour le repreneur.