

Plateforme leader de réservation de transports de groupe (autocars, minibus, vans)

Postée le **17/06/2025**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SASU

Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans

Localisation du siège : Paris, Ile-de-France, France

Résumé général de l'activité

Plateforme digitale leader en France dans la réservation de transports de groupe avec chauffeur (autocars, minibus, vans), opérant en modèle broker.

L'entreprise gère de bout en bout les demandes de transport pour des groupes B2B et B2C (transferts, événements, tourisme, scolaires, administrations...), via un site web performant et une équipe commerciale internalisée.

La structure dispose d'un back-office complet (vente, gestion fournisseurs, suivi client, administratif) permettant de traiter efficacement un volume important de demandes avec une équipe réduite.

Les clients sont principalement des entreprises, agences, écoles et institutions publiques. L'activité fonctionne uniquement en pré-paiement, avec un taux d'impayé nul et une base de fournisseurs fiable et contractuelle.

Le modèle est rentable, digital, peu gourmand en ressources et dispose d'un fort potentiel de développement européen.

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 : Changement d'activité du dirigeant

Le fondateur cède l'entreprise dans le cadre d'un changement stratégique de trajectoire professionnelle. Il développe actuellement une nouvelle activité nécessitant un engagement total et des ressources dédiées. La cession ne résulte donc ni d'un problème économique, ni d'un désintérêt pour le secteur, mais d'une opportunité de croissance personnelle dans un nouveau marché.

Compléments :

Eléments chiffrés

En k€/année	2021	2022	2023	2024
CA			1 900	
Marge brute			550	
EBE				
Résultat exploitation			300	
Résultat net			300	
Nb. de personnes			3	

Autres chiffres

Fonds propres : 130 k€

Trésorerie nette : 225 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Positionnée depuis plus de 5 ans comme leader français de la réservation de transports de groupe en ligne, la société a su s'imposer comme un acteur de référence sur un marché historiquement fragmenté. Son nom de domaine ultra-ciblé et mémorable lui confère une excellente crédibilité et visibilité naturelle dans les recherches liées au transport de groupes (SEO organique performant, forte reconnaissance de marque). La plateforme est reconnue pour son sérieux, sa réactivité et la fiabilité de ses prestations, ce qui lui a permis de développer au fil des années un portefeuille solide de clients récurrents : - Agences événementielles. - Grands comptes privés (entreprises du CAC 40, groupes internationaux). - Administrations publiques (collectivités, établissements

scolaires, ministères). Ce positionnement B2B/B2G permet une récurrence naturelle des demandes tout au long de l'année (séminaires, transferts professionnels, voyages scolaires, événements nationaux, etc.), avec des paniers moyens élevés et une faible volatilité. La société bénéficie ainsi d'une image de marque forte, d'un réseau de partenaires fiable et d'une position stratégique difficile à concurrencer sans investissement significatif.

Concurrence

Le marché du transport de groupe est historiquement atomisé, avec une majorité d'acteurs traditionnels peu digitalisés. Très peu de plateformes offrent aujourd'hui une solution fiable, centralisée et automatisée pour la réservation d'autocars, minibus et vans avec chauffeur. La création d'une plateforme efficace nécessite un investissement important à la fois sur les aspects techniques (back-office de gestion des devis, paiements, fournisseurs) et marketing (SEO/SEA, acquisition B2B, fidélisation). Cela constitue une barrière naturelle à l'entrée pour de nouveaux entrants. À ce jour, seuls 2 à 3 concurrents nationaux ou européens disposent d'un positionnement significatif, mais la majorité ne combine pas : - Un modèle opérationnel éprouvé - Un taux de satisfaction client élevé - Une rentabilité prouvée La société proposée à la vente se distingue donc par sa maturité technologique, sa structure légère et sa rentabilité réelle, là où beaucoup de concurrents restent en phase de croissance non rentable ou en repositionnement.

Points forts / faibles

Points forts

Back-office propriétaire sur mesure : développé en interne pendant plusieurs années, le logiciel intègre toutes les spécificités métiers du transport de groupe (multi-véhicules, multi-devis, gestion fournisseurs, suivi client, etc).

Géolocalisation intelligente des fournisseurs : le système permet d'assigner les demandes en fonction de la localisation et de la disponibilité des partenaires, optimisant délais et marges.

Pilotage complet des opérations : accès dédié pour les fournisseurs, les administrateurs et les commerciaux, assurant un suivi fluide des ventes, des réservations et des paiements.

Base technique scalable : la plateforme est parfaitement dimensionnée pour une expansion rapide à l'échelle national et européenne, que ce soit via des versions multilingues ou des relais locaux.

Potentiel d'automatisation encore important : plusieurs fonctions (relances, pricing dynamique, sourcing automatique) peuvent encore être optimisées pour gagner en productivité et en marge.

La technologie développée constitue un véritable actif stratégique, difficile à reproduire sans plusieurs années d'expérience métier et d'investissement ciblé.

Points faibles

Faible notoriété grand public : bien que leader sur certains segments B2B, la marque reste peu connue du grand public, faute d'investissement marketing massif (opportunité pour un repreneur souhaitant élargir l'audience).

Fonctionnement actuel concentré sur la France : la plateforme est prête pour l'Europe, mais l'expansion internationale reste à faire (marché européen encore inexploité).

Tâches encore semi-manuelles : certaines opérations (validation des devis, relances fournisseurs) sont partiellement manuelles et peuvent être automatisées avec peu d'efforts (levier d'optimisation opérationnelle).

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 700 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **1 000 k€ k€**

Compléments, spécificités

Le prix est basé sur la performance actuelle et la rentabilité démontrée, mais il peut faire l'objet d'une négociation en cas de transaction rapide et sérieuse.

Un accompagnement à la reprise pourra être proposé afin d'assurer une transition fluide et structurée, en particulier sur les aspects opérationnels et techniques.

Le prix de cession proposé est relativement peu élevé au regard du potentiel de rentabilité de l'activité. Il peut être amorti en quelques années seulement, sans même prendre en compte la croissance prévisible du secteur et de la plateforme.

Par ailleurs, la marge brute indiquée dans les comptes reflète une lecture comptable standard, mais ne tient pas compte de l'intégralité des réaffectations internes ni des écritures de refacturation internes liées à certaines prestations.

La marge brute opérationnelle réelle est de l'ordre de 30 % sur le chiffre d'affaires annuel, soit un niveau de performance rare dans le secteur du transport de personnes.

Confidentialité exigée.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

Complément sur le profil de repreneur recherché

Ce projet s'adresse à une personne ou une structure souhaitant reprendre un business digital rentable, déjà en vitesse de croisière, avec un fort potentiel de croissance en France et en Europe.

Profil idéal :

- Cadre ou entrepreneur avec une expérience en management et/ou en achats.

- Forte capacité d'organisation, de pilotage et de développement commercial.

- Pas de diplôme spécifique requis - l'essentiel est une motivation réelle à entreprendre et faire grandir une activité existante.

Ce que le cédant recherche :

- Une personne capable de reprendre le flambeau et faire passer la société à l'étape supérieure. Quelqu'un qui comprendra la valeur du travail déjà accompli et qui aura l'envie de bâtir à partir d'une base solide.

- Une vérification de la capacité de financement sera systématiquement demandée avant toute mise en relation approfondie.

- Indépendant en reconversion ou investisseur actif souhaitant reprendre un business rentable, digital, clé en main.